



IKATAN SARJANA EKONOMI INDONESIA (ISEI)
CABANG SURABAYA KOORDINATOR JAWA TIMUR
dan
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
JAWA TIMUR



PROCEEDING

Call for Papers
Simposium Riset Ekonomi V

**“Memacu Pertumbuhan Ekonomi
Menuju Kemandirian Bangsa”**



6 Oktober 2011

Gedung Pascasarjana
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”
Jawa Timur

1



SAMBUTAN
KETUA IKATAN SARJANA EKONOMI INDONESIA (ISEI)
CABANG SURABAYA KOORDINATOR JAWA TIMUR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.,

Bapak-Ibu dan Sdr/sdr yang saya hormati,
Kelangsungan organisasi Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia tidak terlepas dari dunia keilmuan khususnya di bidang ilmu ekonomi. Sarjana Ekonomi merupakan bagian tak terpisahkan dari masyarakat Indonesia, oleh karena itu Sarjana Ekonomi Indonesia berkewajiban untuk mengambil peran yang positif untuk kemajuan dan kesejahteraan seluruh masyarakat Indonesia. Salah satu peran tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk penyelenggaraan Simposium Riset Ekonomi.

Bapak-Ibu dan Sdr/i sekalian,
Simposium Riset Ekonomi ini merupakan kegiatan rutin yang dilaksanakan oleh ISEI Cabang Surabaya Koordinator Jawa Timur setiap dua tahun sekali, dimulai dengan penyelenggaraan Simposium Riset Ekonomi I pada tahun 2001 di Universitas Surabaya. Kegiatan ini ditujukan untuk memberikan wadah apresiasi serta penghargaan kepada para peneliti di bidang ilmu ekonomi. Simposium ini juga dimaksudkan untuk menggairahkan kegiatan riset dan penelitian di bidang ekonomi.

Bapak-Ibu dan Sdr/i serta para pemakalah yang kami hormati, kami atas nama Pengurus ISEI Cabang Surabaya Koordinator Jawa Timur mengucapkan selamat kepada para pemakalah yang telah bersusah payah melakukan penelitian dan akhirnya terpilih untuk dipresentasikan dan dimasukkan dalam buku proceeding simposium riset ini. Kepada para reviewer, kami atas nama Pengurus ISEI Cabang Surabaya Koordinator Jawa Timur mengucapkan terima kasih atas jerih payah Saudara untuk mereview artikel-artikel yang masuk dalam simposium riset ini.

Bapak-Ibu dan Sdr/i sekalian,
Kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada UPN "Veteran" Jawa Timur yang telah bersedia memfasilitasi tempat penyelenggaraan Simposium Riset Ekonomi V beserta sarana dan prasarana yang diperlukan dalam penyelenggaraan kegiatan ini. Terima kasih dan penghargaan juga kami sampaikan kepada para sponsor dan perguruan tinggi-perguruan tinggi di Surabaya yang telah mendukung terlaksananya kegiatan simposium riset ini. Tak lupa saya juga ingin menyampaikan terima kasih kepada panitia yang telah bekerja keras mempersiapkan penyelenggaraan kegiatan ini. Semoga simposium riset ini dapat berjalan dengan baik dan lancar, serta memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi kita semua.

Demikian sambutan yang dapat kami sampaikan. Terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.,

Surabaya, 6 Oktober 2011
Ketua ISEI Cabang Surabaya
Koordinator Jawa Timur

Muljanto, SE, MM



SAMBUTAN REKTOR UPN "VETERAN" JAWA TIMUR

Yth. Gubernur Pemerintah Provinsi Jawa Timur
Yth. Ketua ISEI Pusat
Yth. Ketua ISEI Jawa Timur
Yth. Para Dekan Fakultas Ekonomi se Surabaya
Yth. Para Peserta Simposium Riset dan Ekonomi kelima

Assalamualaikum. Wr.Wb

Selamat Pagi, Salam Sejahtera Untuk Kita Semua

Saya sampaikan selamat datang di Kampus Hijau UPN Veteran Jawa Timur. Pada kesempatan ini saya bersyukur karena UPN Veteran Jawa Timur dipercaya sebagai tuan rumah sebuah simposium bergengsi, yang menjadi tradisi ISEI Jawa Timur dalam mempertemukan para praktisi dan akademisi untuk memperbincangkan berbagai perkembangan penelitian dalam bidang ekonomi. Simposium kali ini adalah simposium kelima.

Krisis keuangan global mengakibatkan berbagai tekanan pada perekonomian dunia yang terjadi pada banyak negara. Namun demikian, menurut para pengamat ekonomi berpendapat bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia semakin meningkat, mengindikasikan terjadinya pemulihan ekonomi Indonesia. Di sisi lain praktik perdagangan bebas menuntut para pelaku ekonomi di Indonesia mengasah berbagai ide kreatif dan inovatifnya dalam mengatur strategi agar dapat menghadapi gempuran produk asing yang masuk dalam pasar dalam negeri. Tepatlah kiranya panitia mengambil tema "Memacu Pertumbuhan Ekonomi menuju Kemandirian Bangsa".

Oleh karena itu merupakan kebanggaan bagi UPN Veteran Jawa Timur bahwa Simposium Riset Ekonomi V dapat terselenggara di kampus ini, dimana sejumlah 63 artikel tentang berbagai upaya dalam mendorong kemandirian Bangsa pada kajian ilmu ekonomi, manajemen dan akuntansi akan didiskusikan.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu, para reviewer, terutama peserta dari seluruh Indonesia yang telah mengirimkan artikelnya untuk dipresentasikan. Tak lupa, disampaikan terima kasih juga kepada seluruh sponsor yang mendukung kegiatan ini dan panitia pelaksana yang telah bekerja tanpa pamrih untuk suksesnya kegiatan ini.

Selamat mengikuti simposium ini, semoga apa yang diperoleh dapat bermanfaat untuk memacu pertumbuhan ekonomi demi mewujudkan Indonesia mandiri.

Selamat bersimposium.

Wassalamualaikum Wr. Wb.,

Surabaya, 6 Oktober 2011

Rektor UPN "Veteran" Jawa Tim



SUSUNAN KEPANITIAAN

Simposium Riset Ekonomi V
Pascasarjana UPN "Veteran" Jawa Timur
6 Oktober 2011

Penasehat

: Pemimpin Bank Indonesia Surabaya
Muljanto, SE, MM
Rektor UPN "Veteran" Jawa Timur
Achmad Nurchasan, SE, MM
R. Soeroso, SE, MM
Djoko Satriyo, SE, MM
Dr. Eko Purwanto, SE, MSi
Mashariono, SE, MM
Dr. Tjuk K. Sukiadi
Drs.Ec. Soebagyo

Steering Committee :

Ketua

: Dr. Sri Kusreni, SE, MSi

Sekretaris

: Dr. Ignathia Martha, SE, ME

Anggota

: 1. Dr. Dian Agustia, SE, MSi, Ak
2. Dr. Wasiaturrahma, SE, MSi
3. Prof.Dr. Tatik Suryani, Psi., MM
4. Prof. Dr. Wilopo, SE., M.Si, Ak
5. Prof. Dr. Sri Iswati, SE, M.Si, Ak
6. Dr. Ch. Whidya Utami, SE., M.Si
7. Dr. Tina Melinda, SE, MM
8. Dr. Putu Anom Mahadwartha
9. Dr. Sri Setyo Iriani, MSi
10. Prof.Dr. S. Pantja Djati, MSi

Organizing Committee :

Ketua I

: Dr. Indrawati Yuhertiana, SE,MM,Ak

Ketua II

: Soni Harsono, SE, MSi

Wakil Ketua I
(Bid. Pendanaan)

: Try Juwono, SE, M.Si, Ak

Wakil Ketua II
(Bid. Akomodasi, Transportasi dan konsumsi)

: Drs. Adi Pramono, Ak

Wakil Ketua III
(Bid. Publikasi, Dokumentasi dan Perlengkapan)

: Sautma Ronni B., SE, ME

Wakil Ketua IV
(Bidang Acara dan Persidangan)

: Ulfi Pristiana, SE, MSi

Wakil Ketua V
(Bidang Kesekretariatan)

: Dra. Dwi Suhartini, MAK

Sekretaris I
Sekretaris II
Sekretaris III

: Gendut Sukarno, SE, MS
: Herizon, SE, MSi
: Budiono, SE, MSi

Bendahara I
Bendahara II
Bendahara III

: Sri Hastuti, SE, MSi
: Sutoyo NS, SE, MM
: Saiful Anwar, SE, MSi



IKATAN SARJANA EKONOMI INDONESIA (ISEI)
Cabang Surabaya Koordinator Jawa Timur

Bidang-Bidang :

Bidang I (Pendanaan)

- : 1. Dr. Prasetyo Hadi, SE, MM (Koordinator)
2. Agoeng Suprijono, MM
3. Yan Welly, SE, M.Si
4. Rahmad Cahyadi, SE, MM
5. M. Syamsul Huda, SE, Ak
6. Chilman Suaidi, SE

Bidang II :

(Akomodasi dan Transportasi)

- : 1. Sugeng Purwanto, SE, MM (Koordinator)
2. Eko Riyadi, SE, M.Aks
3. Heri Pudjo P, SE, MM
4. Suparno, SE, MSi

Bidang Konsumsi

- : 1. Ibu Harry Hartoko (Koordinator)
2. Sasi Agustin, SE, MM
3. Tituk Dwi Widjayati, SE, MAks
4. Dr. Muchalifah
5. Luky Susilowati, SE, MM

Bidang III :

Publikasi, Dokumentasi, dan Perlengkapan)

- : 1. Daniel Tulasi, SE, MM (Koordinator)
2. Harry Soelestijo Adrianus, SE
3. Drs.Psi. Dwiarko Nugrohoseno, MM
4. Fajar Saiful Akbar, SE, MAk
5. Pamuji
6. Budi Santoso, SE, MM

Bidang IV:

(Bidang Acara dan Persidangan)

1. Dra. Siti Mujanah, MBA, PhD (Koordinator)
2. Mei Retno Adiwati, SE, MSi
3. Endang Setyawati, SE, MM
4. Parwita Setya, SE, M.Si
5. Indra N. Fauzi, SE., M.Si
6. Ris Yuwono Yudo Nugroho, SE, MSi
7. Endang Iryanti, Dra, MM
8. Johny Rusdiyanto, SE, MM
9. Dr. Eni Wuryani, SE, MSi

Sub. Kelas IESP

- : Dr. Sri Muljaningsih, SE, MP
Achmad Syafi'i. SE, MSi

Sub Kelas Manajemen

- : Dra. Nuruni Ika KW, MM
Dr. Amiartuti, SH, MM

Sub Kelas Akuntansi

- : Drs. Munari, MM
Dra. Erina Sudaryati, MSi, Ak

Bidang V:

(Bidang Kesekretariatan – terima tamu)

1. R.A. Sista Paramita, SE, MSi (Koordinator)
2. Citra Laksmi Ritmaya, SE, MM
3. Tentrem Wahyuningsih, SE, MSi
4. Nurira Mayasari, SE
5. Wasi'ah, SE
6. Wiwik Handayani, SE, MSi
7. Nuryanti Takarini, SE, MSi
8. Ardi Hamzah, SE, MSi
9. Tantina, SE, M.Aks
10. Zumrothul Fitria, SE, MM



TIM REVIEWER

Simposium Riset Ekonomi V
Pascasarjana UPN "Veteran" Jawa Timur
6 Oktober 2011

Bidang Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan:

Dr. Ignatia Martha, SE., ME
Dr. Sri Kusreni, SE., M.Si
Dr. Wasiaturrahma, SE., M.Si
Dr. Sri Mulyaningsih, SE., MP

Bidang Ilmu Manajemen

Dr. Dhani Ichsanuddin Nur, MM
Prof. Dr. Tatik Suryani, S.Psi., MM
Dr.Ch. Whidya Utami, SE., M.Si
Prof. Dr. Teman Koesmono
Dra. Siti Mujanah, MBA, PhD

Bidang Ilmu Akuntansi

Prof. Dr. Wilopo, SE., M.Si
Dr. Basuki, SE., M.Com (HONS), Ak
Prof. Dr. Tjiptohadi Sawarjuwono, SE., MEc, Ak.
Prof. Dr. Muslich Anshori, SE., M.Sc
Dr. Indrawati Yuhertiana, Ak. MM



SUSUNAN ACARA

Simposium Riset Ekonomi V
Pascasarjana UPN "Veteran" Jawa Timur
6 Oktober 2011

<i>Jam</i>	<i>Acara</i>
08.00 – 08.40	Registrasi Peserta
08.40 – 09.00	Pembukaan : <ul style="list-style-type: none">- Sambutan Ketua ISEI Cabang Surabaya, Muljanto, SE,MM- Sambutan Rektor UPN "Veteran" Jawa Timur, Prof. Dr. Ir. Teguh Sudarto, MP- Sambutan Ketua Umum PP-ISEI, sekaligus membuka acara
09.00 – 09.30	Keynote Speech
09.30 – 10.00	Coffee Break
10.00 – 12.30	Sesi I (Presentasi makalah menggunakan 7 ruang secara paralel)
12.30 – 13.30	ISHOMA
13.30 – 16.00	Sesi II (Presentasi makalah menggunakan 7 ruang secara paralel)
16.00 – 16.15	Coffee Break
16.15 – Selesai	Pengumuman Pemakalah Terbaik dan Penutupan



Jadwal Presentasi

Moderator: Dr. Wasiaturrahma, SE., MSI

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU EKONOMI STUDI PEMBANGUNAN Ruang : R.3.1.	Sesi 1 (10.00-12.30)	1	LIBERALISASI PERDAGANGAN DUNIA DAN UMKM INDONESIA <i>Oleh: Tulus T.H. Tambunan</i> <i>Pusat Studi Industri, UKM dan Persaingan Usaha Ilmu Ekonomi</i> <i>Fakultas Universitas Trisakti</i>
		2	COST BENEFIT ANALYSIS ON THE STRATEGIES FOR INCREASING GLOBAL COMPETITIVENESS OF INDONESIAN PRODUCT THROUGH THE ESTABLISHMENT OF A KEK IN KENDAL REGENCY <i>Oleh: Ety Soesilowati</i> <i>Fakultas Ekonomi Pembangunan Unnes</i>
		3	INFLUENCES OF TARGET FIRM'S COUNTRY ON THE OCCURRENCE OF COOPETITION <i>Oleh: Suzanna Lamria Siregar</i> <i>Faculty of Economics, Gunadarma</i>
		4	KESIAPAN KOMODITAS EKSPOR UNGGULAN JAWA TENGAH MENGHADAPI CHINA-ASEAN FREE TRADE AGREEMENT (ACFTA) <i>Oleh: Shanty Oktavilia</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang</i>
		5	ACCELERATION OF ECONOMIC GROWTH IN EAST JAVA TOWARD GLOBAL ERA: SECTORAL AND SPATIAL APPROACH <i>Oleh: Nurul Istifadah</i> <i>Universitas Airlangga</i>
		6	ANALISIS POTENSI EKONOMI PARIWISATA SURABAYA <i>Oleh: Siti Rahayu dan Fitri Novika Widjaja</i> <i>Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika</i> <i>Universitas Surabaya</i>

Moderator: Dr. Ignatia Martha, SE., ME

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU EKONOMI STUDI PEMBANGUNAN Ruang : R.3.2.	Sesi 1 (10.00-12.30)	1	EFEK CROWDING-OUT PROGRAM RASKIN TERHADAP TRANSFER PANGAN LINTAS GENERASI <i>Oleh: Mohtar Rasyid</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo</i>
		2	ANALISIS EFISIENSI USAHA TANI SAYURAN DAN KAPASITAS PENYULUH DALAM MENINGKATKAN KETAHANAN PANGAN DI KABUPATEN MAGELANG <i>Oleh: Sucihatningsih DWP, Efriyani Sumastuti, dan Himawan Arif Sutanto</i> <i>FE Universitas Negeri (Unnes) Semarang, STIE Farming Semrang, dan STIE Bank BPD Jateng</i>
		3	DISTRIBUSI PUPUK BERLANDASKAN KONSEP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT BERBASIS SISTEM INFORMASI DALAM MENDUKUNG KETAHANAN PANGAN <i>Oleh : Hari Sunarto dan Gatot Sasongko</i> <i>Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Univ. Kristen Satya Wacana (UKSW), Salatiga</i>
		4	PERAN MIGRAN TENAGA KERJA DAN MODEL PEMBINAAN MASYARAKAT DALAM RANGKA PENINGKATAN MUTU TENAGA KERJA <i>Oleh: Maulidiah Indira Hasmarini</i> <i>Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi UMS</i>
		5	RELEVANSI BELANJA MODAL PEMERINTAH HIGHT, MIDLE AND LOW ECONOMICS TERHADAP ECONOMIC GROWTH DAN INCOME PER KAPITA MASYARAKAT KAB/KOTA DI PROVINSI JAWA TIMUR (Kota Surabaya, Kab.Magetan, Kab.Pacitan) <i>Oleh: Didin Fatihudin</i> <i>Fakultas Ekonomi-Universitas Muhammadiyah Surabaya</i>
		6	MENGEMBALIKAN ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA NEGARA UNTUK KEPENTINGAN RAKYAT <i>Oleh: Lukman Adam</i> <i>Kandidat Peneliti di Pusat Pengkajian Pelayanan Data dan Informasi, Setjen DPR RI</i>



Moderator: Dr. Sri Kusreni, SE., M.Si

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU EKONOMI STUDI PEMBANGUNAN Ruang : R.3.1.	Sesi 2 (13.30-16.00)	1	ANALISA KETIMPANGAN REGIONAL DI PROPINSI NUSA TENGGARA TIMUR <i>Oleh: Wiwin Purnomowati</i> <i>Universitas Widyagama, Malang</i>
		2	ANALISIS PENGARUH PENGELUARAN PEMERINTAH, CADANGAN DEvisa, DAN ANGKA PENGGANDA UANG TERHADAP JUMLAH UANG BEREDAR DI INDONESIA <i>Oleh: Hedwigis Esti R, Tri Prihatini EKP, dan Bellia Novianti</i> <i>Dosen Tetap Institut Perbanas.</i> <i>Dosen Tetap Institut Perbanas.</i> <i>Alumni S1 Manajemen Institut Perbanas.</i>
		3	PENGARUH BI RATE SEBAGAI SUKU BUNGA ACUAN TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI DAN INFLASI DI INDONESIA TAHUN 2005-2010: PENDEKATAN VECTOR AUTO REGRESSION MODEL (MODEL VAR) <i>Oleh: Ahmad Kamil</i> <i>Mahasiswa Magister Ekonomika Pembangunan</i> <i>Universitas Gajah Mada</i>
		4	ANALISIS PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PERTUMBUHAN EKONOMI ERA OTONOMI DAERAH (Studi Kasus Kabupaten /Kota Propinsi Jawa Timur) <i>Oleh: Rezka Prakarsa Ardani dan Diah Hari Suryaningrum</i> <i>Alumnus S-1 FE Progdik Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Surabaya</i> <i>Dosen FE Progdik Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Surabaya)</i>
		5	ANALISIS KINERJA EKSPOR DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NILAI EKSPOR TEMBAKAU DI KABUPATEN JEMBER TAHUN 2005.1 – 2009.IV <i>Oleh: Lilis Yulianti dan Revinda Yonita Permata Sari</i> <i>Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Jember</i> <i>Peneliti Lemlit Universitas Jember</i>

Moderator: Dr. Sri Muljaningsih, SE., MP

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU EKONOMI STUDI PEMBANGUNAN Ruang : R.3.2.	Sesi 2 (13.30-16.00)	1	ORIENTASI STRATEGIK EKSTERNAL DALAM MODEL KONSEPTUAL KEUNGGULAN BERSAING YANG SUSTAINABEL : STUDI PADA PEDAGANG KECIL DI PASAR-PASAR TRADISIONAL DI KABUPATEN JEMBER <i>Oleh: Dwi Cahyono Dan Syamsul Hadi</i> <i>Fakultas Ekonomi- Universitas Muhammadiyah, Jember</i>
		2	ANALISIS EFEK EKSTERNALITAS MODAL TENAGA KERJA TERHADAP PRODUKTIVITAS SEKTOR INDUSTRI DI JAWA BARAT <i>Oleh: Tubagus Thresna Irijanto, Oki Mauludi, dan Alfiah Hasanah</i> <i>Universitas Pasundan</i> <i>Universitas Pasundan</i> <i>Universitas Pajajaran</i>
		3	POTENSI DAN KINERJA PENERIMAAN PAJAK AIR BAWAH TANAH DAN AIR PERMUKAAN SERTA KONTRIBUSINYA TERHADAP PAD DI PROVINSI NTB <i>Oleh: Sanusi Fattah dan Vidi Ekakusuma</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin</i> <i>Pemerintah Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat</i>
		4	PENGARUH POLA PENYEBARAN PERTOKOAN TERHADAP NILAI TANAH (Studi Kasus Lingkungan Pertokoan Di Kotamadya Jakarta Timur) <i>Oleh: Sari Narulita</i> <i>Alumni MEP UGM dan Praktisi Penilaian Properti</i>
		5	PEMBERDAYAAN KELEMBAGAAN EKONOMI RAKYAT MELALUI KOPERASI PONDOK PESANTREN DI MADURA <i>Oleh: Herry Yulistiyono</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura</i>



Moderator: Dr. Amiartuti, SH., MM

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU MANAJEMEN Ruang : R.2.1.	Sesi 1 (10.00-12.30)	1	PENGARUH MOTIVASI KERJA, KEPEMIMPINAN, DISIPLIN KERJA, DAN KEPUASAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. LIEBHERR INDONESIA PERKASA BALIKPAPAN <i>Oleh: Didik Hadiyatno</i> <i>Universitas Balikpapan</i>
		2	MENGURANGI PENGANGGURAN MELALUI PERUBAHAN PRAKTIK MSDM DI ORGANISASI <i>Oleh: Moch. Wispandono</i> <i>Universitas Trunjoyo</i>
		3	MODEL KEBERHASILAN USAHA KECIL DITINJAU DARI KARAKTERISTIK KEPERIBADIAN WIRAUUSAHA, MOTIVASI, KOMITMEN DAN KEPEMIMPINAN PENGUSAHA KECIL (Studi Empiris Pada Pengusaha Kecil Bidang Konstruksi Di Sulawesi Tengah) <i>Oleh: Lina Mahardiana</i> <i>Universitas Tadulako</i>
		4	PENGARUH PERILAKU KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL TERHADAP KINERJA WARTAWAN DI UNIT REDAKSI PT. MEDIA INTERAKSI UTAMA <i>Oleh: Anik Herminingsih</i> <i>Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi</i> <i>Universitas Mercubuana</i>

Moderator: Dr. Ch. Whidya Utami, SE., M.Si

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU MANAJEMEN Ruang : R. 2.2	Sesi 1 (10.00-12.30)	1	PENGARUH TATAKELOLA HUBUNGAN, KEDEKATAN HUBUNGAN DAN RENTE RELASIONAL TERHADAP KINERJA RETAILER YANG DIMEDIASI OLEH KOMPETENSI PEMASARAN (Studi Pada Retailer Springbed Di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi) <i>Oleh: Anna Wulandari dan Heru Mulyanto</i> <i>STIE IPWIJA, Jakarta Selatan</i>
		2	POTRET DAN PERKEMBANGAN <i>GREEN MARKETING</i> : TEORI DAN PRAKTIK <i>Oleh: Bambang Siswanto, Hery Winoto, Tj., Ilham Nur</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Krida Wacana, Jakarta</i> <i>ISEI Cabang Jakarta</i> <i>ISEI Cabang Jakarta</i>
		3	THE AFFECTS OF SERVICE MARKETING STRATEGIES AND SERVICE QUALITY TO CONSUMER SATISFACTION AND ITS IMPACT ON CONSUMER LOYALTY AT PT. STAR FINANCE EAST JAVA <i>Oleh: Hotman Panjaitan dan Rachmansyah</i> <i>Universitas 17 Agustus 1945, Surabaya</i>
		4	PENGARUH STRATEGI ORIENTASI PASAR DAN ORIENTASI WIRAUUSAHA DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING USAHA KECIL MIKRO DI KOTA SURABAYA <i>Oleh: Candraningrat dan Nono Soepriyadi</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945</i>
		5	HUBUNGAN ORIENTASI KEWIRAUUSAHAAN DENGAN KINERJA PERUSAHAAN: STUDI PADA UMKM <i>Oleh: Mulato Santosa</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Malang</i>



Moderator: Dr. Iramani, SE., M.Si

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU MANAJEMEN Ruang : R. 2.3	Sesi 1 (10.00-12.30)	1	PEMODELAN RISIKO PADA PASAR MODAL MENGUNAKAN PENDEKATAN AGENT BASE MODEL <i>Oleh: Afdal Mazni</i> <i>Fakultas Ekonomi UM Metro</i>
		2	PERBANDINGAN KINERJA REKSA DANA KONVENSIONAL DENGAN INDEKS KONVENSIONAL (LQ45) <i>Oleh: Cahyaningsih, Doddy Setiawan, dan Eko Suwardi</i> <i>Institut Manajemen Telkom</i> <i>Universitas Sebelas Maret</i> <i>Universitas Gadjah mada</i>
		3	PREFERENSI INVESTOR DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) <i>Oleh: MF. Arrozi Adhikara dan Dihin Septyanto</i> <i>Universitas Esa Unggul</i>
		4	ANALISIS INTEREST INCOME DAN FEE BASED INCOME TERHADAP EARNINGS AFTER TAX PADA 18 EMITEN PERBANKAN <i>Oleh: Suskim Riantani dan Jesica Jenice</i> <i>Universitas Widyatama</i>
		5	PENGARUH STRUKTUR AKTIVA, PROFITABILITAS, STABILITAS PENJUALAN, DAN COLLATERAL TERHADAP STRUKTUR MODAL (STUDY EMPIRIS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI PT. BURSA EFEK JAKARTA) <i>Oleh : Ardiani Ika S dan Febrina Nafasati P</i> <i>Universitas Semarang</i>

Moderator: Dr. Putu Anom Mahadwartha

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU MANAJEMEN Ruang : R. 2.1	Sesi 2 (13.30-16.00)	1	PEMBENTUKAN PORTOFOLIO MENGGUNAKAN DATA ENVELOPMENT ANALYSIS (DEA) <i>Oleh: Deannes Isyuardhana</i> <i>Institut Manajemen Telkom</i>
		2	MODEL PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI <i>Oleh: MG. Westri Kekalih</i> <i>Pusat Pengkajian dan Pengembangan Manajemen,</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata</i>
		3	KARAKTERISTIK PERUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF MEKANISME CORPORATE GOVERNANCE DAN KINERJA PERUSAHAAN GO PUBLIC DI INDONESIA <i>Oleh: Muhadjir Anwar</i> <i>Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Surabaya</i>
		4	ANALISIS HUBUNGAN PEMBIAYAAN OLEH PERBANKAN DAN PERTUMBUHAN EKONOMI DI INDONESIA <i>Oleh: Ilmiawan Auwalin</i> <i>Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis</i> <i>Universitas Airlangga</i>



Moderator: Dr. Sri Setyo Iriani, M.Si

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU MANAJEMEN Ruang : R. 2.2	Sesi 2 (13.30-16.00)	1	PENGARUH NEED FOR CLOSURE DAN TEKANAN WAKTU TERHADAP PENCARIAN INFORMASI HARGA DAN PROMOSI PADA BELANJA PRODUK MAKANAN DI CARREFOUR DUKUH KUPANG SURABAYA <i>Oleh: Kristiningsih dan Sukma Nurmala Fitri</i> <i>Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma</i>
		2	STUDI DESKRIPTIF: PERILAKU KONSUMEN ROKOK SKM LIGHT (A MILD, LA LIGHTS, CLAS MILD) PADA KONSUMEN KELAS SOSIO EKONOMI A, B, DAN C DI SURABAYA <i>Oleh: Wina Christina</i> <i>Universitas Ciputra</i>
		3	MENINGKATKAN KEPUASAN PELANGGAN MELALUI NILAI PELANGGAN KLINIK KECANTIKAN <i>Oleh: Lia Nirawati</i> <i>Jurusan Administrasi Bisnis- FISIP,</i> <i>UPN "Veteran" Jawa Timur</i>
		4	PENGARUH FAMILIARITY TERHADAP WORD OF MOUTH COMMUNICATION MELALUI PERSONAL CONNECTION DAN TRUST (PENELITIAN PADA MAHASISWA PENYUSUN SKRIPSI PROGRAM STUDI MANAJEMEN S1 FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS XYZ DI SURABAYA) <i>Oleh: Dewi Nuraini dan Intan A. Prasiska</i> <i>Universitas Wijaya Kusuma</i>
		5	PENGARUH PERSONAL INNOVATIVENESS, SOCIAL INFLUENCE, DAN COMPATIBILITY TERHADAP BEHAVIORAL INTENTION PENGGUNA FLAZZ BCA DI SURABAYA <i>Oleh : Amelia dan Seny Chandra</i> <i>Universitas Pelita Harapan</i>

Moderator : Dr. Sumarto, SE., MS

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU MANAJEMEN Ruang : R. 2.3	Sesi 2 (13.30-16.00)	1	OPTIMALISASI BUDAYA ORGANISASI DAN MOTIVASI KERJA UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN MELALUI KEPUASAN KERJA <i>Oleh: Yuniningsih</i> <i>Staf Pengajar UPN "Veteran" Jatim</i>
		2	PERILAKU TIDAK ETIS PERUSAHAAN DALAM WACANA MEDIA MASSA DI INDONESIA: SEBUAH ANALISIS KASUS NEGATIF <i>Oleh: Kresno Agus Hendarto</i> <i>Balai Teknologi Hasil Hutan Bukan Kayu, Mataram</i>
		3	HUBUNGAN ANTARA SISTEM PENGUKURAN KINERJA, INSENTIF KEUANGAN, DAN KEATRAKTIFAN TUGAS TERHADAP KINERJA <i>Oleh: Teodora Winda Mulia</i> <i>Unika Widya Mandala</i>



Moderator: Dr. Eni Wuryani, SE., M.Si

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU AKUNTANSI Ruang : R.1.1.	Sesi 1 (10.00-12.30)	1	MANAJEMEN LABA DAN KAITANNYA TERHADAP MANAJEMEN PAJAK PERUSAHAAN <i>Oleh : Septian Bayu Kristanto dan Oktavia Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Krid Wacana (UKRIDA)</i>
		2	INCOME SMOOTHING, DAYA INFORMASI LABA, DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI <i>Oleh: Lodovicus Lasdi Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya</i>
		3	TRAINING AS VARIABLE MODERATING PERFORMANCE EFFECT ON TOTAL QUALITY PERFORMANCE MANAGERIAL MANAGEMENT (CASE STUDY AT PT LAMIPAK PRIMULA INDONESIA) <i>Oleh: Rina Moestika Setyaningrum, Sjafi'l, dan Asrul Dian Affiva Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Surabaya</i>

Moderator: Dr. Sri Tresnaningsih, SE., M.Si

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU AKUNTANSI Ruang : R.1.2.	Sesi 1 (10.00-12.30)	1	FACTORS AFFECTING THE PROFESSIONAL COMMITMENT OF INDONESIAN PUBLIC ACCOUNTANTS <i>Oleh: Dian Indri Purnamasari Universitas Pembangunan "Veteran" Yogyakarta</i>
		2	PERBEDAAN KINERJA AKUNTAN PUBLIK BERDASARKAN GENDER (STUDI EMPIRIS PADA KANTOR AKUNTAN PUBLIK DI SEMARANG) <i>Oleh: FX. Anton dan Yenny Setiawati Fakultas Ekonomi Unaki Semarang</i>
		3	PENGARUH KEAHLIAN AUDITOR, LOCUS OF CONTROL, DAN KOMITMEN TERHADAP PENERIMAAN PERILAKU AUDIT DISFUNGSIONAL ORGANISASI (DITINJAU DARI EXPECTANCY THEORY DAN GOAL SETTING THEORY) <i>Oleh: Ceacilia Srimindarti dan Elen Puspitasari Universitas STIKUBANK (UNISBANK) Semarang</i>
		4	PENGARUH KEAHLIAN TERHADAP PERTIMBANGAN TINGKAT MATERIALITAS DENGAN PROFESIONALISME SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (STUDI EMPIRIS PADA KANTOR AKUNTAN PUBLIK DI JAWA TIMUR) <i>Oleh: Titis Puspitaningrum Dewi Kartika, Bambang Subroto, dan Made Sudarma Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya Universitas Brawijaya Malang Universitas Brawijaya Malang</i>



Moderator: Dr. Dian Agustia SE., MSi, Ak

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU AKUNTANSI Ruang : R.1.1.	Sesi 2 (13.30-16.00)	1	ANALISIS PENGARUH ATRIBUT KUALITAS AUDIT, PERGANTIAN AUDITOR, DAN OPINI KLIEN ATAS KINERJA AUDITOR TERHADAP KEPUASAN KLIEN (STUDI EMPIRIS PERUSAHAAN INDUSTRI BERSKALA MENENGAH ATAS DI SEMARANG) <i>Oleh: Anton dan Yuliana Margaretha Fakultas Ekonomi Unaki Semarang</i>
		2	IMPLEMENTASI IFRS DALAM DUNIA PENDIDIKAN: KONDISI TERKINI DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI <i>Oleh: Putri Wulanditya STIE Perbanas Surabaya</i>
		3	PENGARUH KONDISI KEUANGAN PERUSAHAAN TERHADAP HUBUNGAN ANTARA <i>CASH FLOW RIGHT LEVERAGE</i> DAN MANAJEMEN LABA: OPORTUNISTIK ATAU EFISIEN <i>Oleh: I Putu Sugiarta Sanjaya, Fakultas Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</i>
		4	MAMPUKAH CASH FLOW RATIO DALAM MENDETEKSI KONDISI FINANCIAL DISTRESS? <i>Oleh: Riesanti Edie Wijaya, S.E., M.Si, Ak. FBE - Jurusan Akuntansi Universitas Surabaya</i>

Moderator: Dr. Basuki, SE., M.Com (HONS), Ak

TOPIK DAN RUANG	SESI/JAM	No. Urut	JUDUL MAKALAH DAN NAMA PEMAKALAH
ILMU AKUNTANSI Ruang : R.1.2.	Sesi 2 (13.30-16.00)	1	PENGARUH STRATEGI LINGKUNGAN TERHADAP PENGGUNAAN UKURAN KINERJA LINGKUNGAN <i>Oleh: Ranto P. Sihombing, Vena Purnamasari, Monika Palupi, dan Stephana Dyah Ayu Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Unika Soegijapranata Semarang</i>
		2	PENGUJIAN KARAKTERISTIK PERUSAHAAN, PERHATIAN MANAJEMEN DAN SISTEM MANAJEMEN LINGKUNGAN TERHADAP PENGUNGKAPAN LINGKUNGAN DAN KINERJA LINGKUNGAN UNTUK Mendukung Pertumbuhan Ekonomi <i>Oleh: Kusharyanti dan Sri Astuti UPN "Veteran" Yogyakarta</i>
		3	STUDI EMPIRIS TERHADAP AKTIVITAS YANG MEREFLERIKAN PRAKTEK CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DAN KONSEKUENSINYA PADA KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN MODEL PERSAMAAN STRUKTURAL EQUATION MODELLING <i>Oleh: F.X. Kurniawan Tjakrawala dan Oey Maggie Universitas Tarumanagara, Jakarta</i>



DAFTAR ISI PROCEEDING

Halaman depan Proceeding	
Sambutan Ketua ISEI Cabang Surabaya Koordinator Jawa Timur	i
Sambutan Rektor UPN "Veteran" Jawa Timur	ii
Susunan Kepanitiaan	iii
Tim Reviewer	v
Susunan Acara	vi
Jadwal Presentasi	vii
Daftar Isi Proceeding	xiv

Makalah Bidang Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan:

LIBERALISASI PERDAGANGAN DUNIA DAN UMKM INDONESIA <i>Oleh: Tulus T.H. Tambunan</i>	EP-1
COST BENEFIT ANALYSIS ON THE STRATEGIES FOR INCREASING GLOBAL COMPETITIVENESS OF INDONESIAN PRODUCT THROUGH THE ESTABLISHMENT OF A KEK IN KENDAL REGENCY <i>Oleh: Etty Soesilowati</i>	EP-14
INFLUENCES OF TARGET FIRM'S COUNTRY ON THE OCCURRENCE OF COOPETITION <i>Oleh: Suzanna Lamria Siregar</i>	EP-23
KESIAPAN KOMODITAS EKSPOR UNGGULAN JAWA TENGAH MENGHADAPI <i>CHINA-ASEAN FREE TRADE AGREEMENT (ACFTA)</i> <i>Oleh: Shanty Oktavilia</i>	EP-31
ACCELERATION OF ECONOMIC GROWTH IN EAST JAVA TOWARD GLOBAL ERA: SECTORAL AND SPATIAL APPROACH <i>Oleh: Nurul Istifadah</i>	EP-40
ANALISIS POTENSI EKONOMI PARIWISATA SURABAYA <i>Oleh: Siti Rahayu dan Fitri Novika Widjaja</i>	EP-50
EFEK CROWDING-OUT PROGRAM RASKIN TERHADAP TRANSFER PANGAN LINTAS GENERASI..... <i>Oleh: Mohtar Rasyid</i>	EP-60
ANALISIS EFISIENSI USAHA TANI SAYURAN DAN KAPASITAS PENYULUH DALAM MENINGKATKAN KETAHANAN PANGAN DI KABUPATEN MAGELANG <i>Oleh: Sucihatiningsih DWP, Efriyani Sumastuti, dan Himawan Arif Sutanto</i>	EP-69
DISTRIBUSI PUPUK BERLANDASKAN KONSEP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT BERBASIS SISTEM INFORMASI DALAM MENDUKUNG KETAHANAN PANGAN <i>Oleh : Hari Sunarto dan Gatot Sasongko</i>	EP-77
PERAN MIGRAN TENAGA KERJA DAN MODEL PEMBINAAN MASYARAKAT DALAM RANGKA PENINGKATAN MUTU TENAGA KERJA <i>Oleh: Maulidyah Indira Hasmarini</i>	EP-86
RELEVANSI BELANJA MODAL PEMERINTAH HIGH, MIDLE AND LOW ECONOMICS TERHADAP ECONOMIC GROWTH DAN INCOME PER KAPITA MASYARAKAT KAB/KOTA DI PROVINSI JAWA TIMUR (Kota Surabaya, Kab.Magetan, Kab.Pacitan) <i>Oleh: Didin Fatihudin</i>	EP-92



MENGEMBALIKAN ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA NEGARA UNTUK KEPENTINGAN RAKYAT..... <i>Oleh: Lukman Adam</i>	EP-103
ANALISA KETIMPANGAN REGIONAL DI PROPINSI NUSA TENGGARA TIMUR <i>Oleh: Wiwin Purnomowati</i>	EP-111
ANALISIS PENGARUH PENGELUARAN PEMERINTAH, CADANGAN DEvisa, DAN ANGKA PENGGANDA UANG TERHADAP JUMLAH UANG BEREDAR DI INDONESIA <i>Oleh: Hedwigi Esti R, Tri Prihatini EKP, dan Bellia Novianti</i>	EP-121
PENGARUH BI RATE SEBAGAI SUKU BUNGA ACUAN TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI DAN INFLASI DI INDONESIA TAHUN 2005-2010: PENDEKATAN VECTOR AUTO REGRESSION MODEL (MODEL VAR) <i>Oleh: Ahmad Kamil</i>	EP-128
ANALISIS PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PERTUMBUHAN EKONOMI ERA OTONOMI DAERAH (Studi Kasus Kabupaten /Kota Propinsi Jawa Timur) <i>Oleh: Rezka Prakarsa Ardani dan Diah Hari Suryaningrum</i>	EP-136
ANALISIS KINERJA EKSPOR DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NILAI EKSPOR TEMBAKAU DI KABUPATEN JEMBER TAHUN 2005.I – 2009.IV <i>Oleh: Lilis Yulianti dan Revinda Yonita Permata Sari</i>	EP-146
ORIENTASI STRATEGIK EKSTERNAL DALAM MODEL KONSEPTUAL KEUNGGULAN BERSAING YANG SUSTAINABEL : STUDI PADA PEDAGANG KECIL DI PASAR-PASAR TRADISIONAL DI KABUPATEN JEMBER <i>Oleh: Dwi Cahyono Dan Syamsul Hadi</i>	EP-157
ANALISIS EFEK EKSTERNALITAS MODAL TENAGA KERJA TERHADAP PRODUKTIVITAS SEKTOR INDUSTRI DI JAWA BARAT <i>Oleh: Tubagus Thresna Irijanto, Oki Mauludi, dan Alfiah Hasanah</i>	EP-167
POTENSI DAN KINERJA PENERIMAAN PAJAK AIR BAWAH TANAH DAN AIR PERMUKAAN SERTA KONTRIBUSINYA TERHADAP PAD DI PROVINSI NTB <i>Oleh: Sanusi Fattah dan Vidi Ekakusuma</i>	EP-174
PENGARUH POLA PENYEBARAN PERTOKOAN TERHADAP NILAI TANAH (Studi Kasus Lingkungan Pertokoan Di Kotamadya Jakarta Timur) <i>Oleh: Sari Narulita</i>	EP-184
PEMBERDAYAAN KELEMBAGAAN EKONOMI RAKYAT MELALUI KOPERASI PONDOK PESANTREN DI MADURA <i>Oleh: Herry Yulistiyo</i>	EP-194

Makalah Bidang Manajemen

PENGARUH MOTIVASI KERJA, KEPEMIMPINAN, DISIPLIN KERJA, DAN KEPUASAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. LIEBHERR INDONESIA PERKASA BALIKPAPAN <i>Oleh: Didik Hadiyatno</i>	M-1
MENGURANGI PENGANGGURAN MELALUI PERUBAHAN PRAKTIK MSDM DI ORGANISASI <i>Oleh: Moch. Wispandono</i>	M-11
MODEL KEBERHASILAN USAHA KECIL DITINJAU DARI KARAKTERISTIK KEPRIBADIAN WIRAUSAHA, MOTIVASI, KOMITMEN DAN KEPEMIMPINAN PENGUSAHA KECIL (Studi Empiris Pada Pengusaha Kecil Bidang Konstruksi Di Sulawesi Tengah) <i>Oleh: Lina Mahardiana</i>	M-19
PENGARUH PERILAKU KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL TERHADAP KINERJA WARTAWAN DI UNIT REDAKSI PT. MEDIA INTERAKSI UTAMA <i>Oleh: Anik Herminingsih</i>	M-29
PENGARUH TATAKELOLA HUBUNGAN, KEDEKATAN HUBUNGAN DAN RENTE RELASIONAL TERHADAP KINERJA RETAILER YANG DIMEDIASI OLEH KOMPETENSI PEMASARAN (Studi Pada Retailer Springbed Di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi) <i>Oleh: Anna Wulandari dan Heru Mulyanto</i>	M-37
POTRET DAN PERKEMBANGAN <i>GREEN MARKETING</i> : Teori Dan Praktik <i>Oleh: Bambang Siswanto, Hery Winoto, Tj., Ilham Nur</i>	M-50



IKATAN SARJANA EKONOMI INDONESIA (ISEI)
Cabang Surabaya Koordinator Jawa Timur

THE AFFECTS OF SERVICE MARKETING STRATEGIES AND SERVICE QUALITY TO CONSUMER SATISFACTION AND ITS IMPACT ON CONSUMER LOYALTY AT PT. STAR FINANCE EAST JAVA <i>Oleh: Hotman Panjaitan dan Rachmansyah</i>	M-57
PENGARUH STRATEGI ORIENTASI PASAR DAN ORIENTASI WIRAUHAHA DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING USAHA KECIL MIKRO DI KOTA SURABAYA..... <i>Oleh: Candraningrat dan Nono Soepriyadi</i>	M-67
HUBUNGAN ORIENTASI KEWIRAUHAHAAN DENGAN KINERJA PERUSAHAAN: STUDI PADA UMKM <i>Oleh: Mulato Santosa</i>	M-78
PEMODELAN RISIKO PADA PASAR MODAL MENGGUNAKAN PENDEKATAN AGENT BASE MODEL <i>Oleh: Afdal Mazni</i>	M-88
PERBANDINGAN KINERJA REKSA DANA KONVENSIIONAL DENGAN INDEKS KONVENSIIONAL (LQ45) . <i>Oleh: Cahyaningsih, Dobby Setiawan, dan Eko Suwardi</i>	M-99
PREFERENSI INVESTOR DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) <i>Oleh: MF. Arrozi Adhikara dan Dihin Septyanto</i>	M-110
ANALISIS INTEREST INCOME DAN FEE BASED INCOME TERHADAP EARNINGS AFTER TAX PADA 18 EMITEN PERBANKAN <i>Oleh: Suskim Riantani dan Jesica Jenice</i>	M-122
PENGARUH STRUKTUR AKTIVA, PROFITABILITAS, STABILITAS PENJUALAN, DAN COLLATERAL TERHADAP STRUKTUR MODAL (STUDY EMPIRIS PADA PERUSAHAAN MANUFATUR DI PT. BURSA EFEK JAKARTA) <i>Oleh : Ardiani Ika S dan Febrina Nafasati P</i>	M-130
PEMBENTUKAN PORTOFOLIO MENGGUNAKAN DATA ENVELOPMENT ANALYSIS (DEA) <i>Oleh: Deannes Isyuardhana</i>	M-138
MODEL PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI <i>Oleh: MG. Westri Kekalih</i>	M-145
KARAKTERISTIK PERUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF MEKANISME CORPORATE GOVERNANCE DAN KINERJA PERUSAHAAN GO PUBLIC DI INDONESIA <i>Oleh: Muhadjir Anwar</i>	M-154
ANALISIS HUBUNGAN PEMBIAYAAN OLEH PERBANKAN DAN PERTUMBUHAN EKONOMI DI INDONESIA <i>Oleh: Ilmiawan Auwalin</i>	M-165
PENGARUH NEED FOR CLOSURE DAN TEKANAN WAKTU TERHADAP PENCARIAN INFORMASI HARGA DAN PROMOSI PADA BELANJA PRODUK MAKANAN DI CARREFOUR DUKUH KUPANG SURABAYA <i>Oleh: Kristiningsih dan Sukma Nurmala Fitri</i>	M-173
STUDI DESKRIPTIF: PERILAKU KONSUMEN ROKOK SKM LIGHT (A MILD, LA LIGHTS, CLAS MILD) PADA KONSUMEN KELAS SOSIO EKONOMI A, B, DAN C DI SURABAYA <i>Oleh: Wina Christina</i>	M-183
MENINGKATKAN KEPUASAN PELANGGAN MELALUI NILAI PELANGGAN KLINIK KECANTIKAN <i>Oleh: Lia Nirawati</i>	M-197
PENGARUH FAMILIARITY TERHADAP WORD OF MOUTH COMMUNICATION MELALUI PERSONAL CONNECTION DAN TRUST (PENELITIAN PADA MAHASISWA PENYUSUN SKRIPSI PROGRAM STUDI MANAJEMEN S1 FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS XYZ DI SURABAYA) <i>Oleh: Dewi Nuraini dan Intan A. Prasiska</i>	M-206
PENGARUH PERSONAL INNOVATIVENESS, SOCIAL INFLUENCE, DAN COMPATIBILITY TERHADAP BEHAVIORAL INTENTION PENGGUNA FLAZZ BCA DI SURABAYA <i>Oleh : Amelia dan Seny Chandra</i>	M-215
OPTIMALISASI BUDAYA ORGANISASI DAN MOTIVASI KERJA UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN MELALUI KEPUASAN KERJA <i>Oleh: Yuniningsih, SE, MSI</i>	M-224



PERILAKU TIDAK ETIS PERUSAHAAN DALAM WACANA MEDIA MASSA DI INDONESIA: SEBUAH ANALISIS KASUS NEGATIF M-234
Oleh: Kresno Agus Hendarto

HUBUNGAN ANTARA SISTEM PENGUKURAN KINERJA, INSENTIF KEUANGAN, DAN KEATRAKTIFAN TUGAS TERHADAP KINERJA M-243
Oleh: Teodora Winda Mulia

Makalah Bidang Ilmu Akuntansi:

MANAJEMEN LABA DAN KAITANNYA TERHADAP MANAJEMEN PAJAK PERUSAHAAN AK-1
Oleh: Septian Bayu Kristanto, dan Oktavia

INCOME SMOOTHING, DAYA INFORMASI LABA, DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI AK-9
Oleh: Lodovicus Lasdi

TRAINING AS VARIABLE MODERATING PERFORMANCE EFFECT ON TOTAL QUALITY PERFORMANCE MANAGERIAL MANAGEMENT (CASE STUDY AT PT LAMIPAK PRIMULA INDONESIA) AK-31
Oleh: Rina Moestika Setyaningrum, Sjafi'I, dan Asrul Dian Affiva

FACTORS AFFECTING THE PROFESSIONAL COMMITMENT OF INDONESIAN PUBLIC ACCOUNTANTS AK-40
Oleh: Dian Indri Purnamasari

PERBEDAAN KINERJA AKUNTAN PUBLIK BERDASARKAN GENDER (STUDI EMPIRIS PADA KANTOR AKUNTAN PUBLIK DI SEMARANG) AK-45
Oleh: FX. Anton dan Yenny Setiawati

PENGARUH KEAHLIAN AUDITOR, LOCUS OF CONTROL, DAN KOMITMEN TERHADAP PENERIMAAN PERILAKU AUDIT DISFUNGSIONAL ORGANISASI (DITINJAU DARI EXPECTANCY THEORY DAN GOAL SETTING THEORY) AK-54
Oleh: Ceacilia Srimindarti dan Elen Puspitasari

PENGARUH KEAHLIAN TERHADAP PERTIMBANGAN TINGKAT MATERIALITAS DENGAN PROFESIONALISME SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (STUDI EMPIRIS PADA KANTOR AKUNTAN PUBLIK DI JAWA TIMUR) AK-65
Oleh: -Titis Puspitaningrum Dewi Kartika, Bambang Subroto, dan Made Sudarma

ANALISIS PENGARUH ATRIBUT KUALITAS AUDIT, PERGANTIAN AUDITOR, DAN OPINI KLIEN ATAS KINERJA AUDITOR TERHADAP KEPUASAN KLIEN (STUDI EMPIRIS PERUSAHAAN INDUSTRI BERSKALA MENENGAH ATAS DI SEMARANG) AK-77
Oleh: FX. Anton dan Yuliana Margaretha

IMPLEMENTASI IFRS DALAM DUNIA PENDIDIKAN: KONDISI TERKINI DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI AK-86
Oleh: Putri Wulanditya

PENGARUH KONDISI KEUANGAN PERUSAHAAN TERHADAP HUBUNGAN ANTARA *CASH FLOW* *RIGHT LEVERAGE* DAN MANAJEMEN LABA: OPORTUNISTIK ATAU EFISIEN AK-96
Oleh: I Putu Sugiarta Sanjaya

MAMPUKAH CASH FLOW RATIO DALAM MENDETEKSI KONDISI FINANCIAL DISTRESS? AK-107
Oleh: Riesanti Edie Wijaya

PENGARUH STRATEGI LINGKUNGAN TERHADAP PENGGUNAAN UKURAN KINERJA LINGKUNGAN AK-117
Oleh: Ranto P. Sihombing, Vena Purnamasari, Monika Palupi, dan Stephana Dyah Ayu

PENGUJIAN KARAKTERISTIK PERUSAHAAN, PERHATIAN MANAJEMEN DAN SISTEM MANAJEMEN LINGKUNGAN TERHADAP PENGUNGKAPAN LINGKUNGAN DAN KINERJA LINGKUNGAN UNTUK MENDUKUNG PERTUMBUHAN EKONOMI AK-125
Oleh: Kusharyanti dan Sri Astuti

STUDI EMPIRIS TERHADAP AKTIVITAS YANG MEREFLERKSIKAN PRAKTEK CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DAN KONSEKUENSINYA PADA KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN MODEL PERSAMAAN STRUKTURAL EQUATION MODELLING AK-135
Oleh: F.X. Kurniawan Tjakrawala dan Oey Maggie



CALL FOR PAPER

SIMPOSIUM RISET EKONOMI V

“MEMACU PERTUMBUHAN EKONOMI MENUJU
KEMANDIRIAN BANGSA”

6 Oktober 2011

Pascasarjana
UPN “Veteran” Jawa Timur

Bidang
Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan

CALL FOR PAPER
SIMPOSIUM RISET EKONOMI V
“MEMACU PERTUMBUHAN EKONOMI MENUJU
KEMANDIRIAN BANGSA”
6 Oktober 2011



LIBERALISASI PERDAGANGAN DUNIA DAN UMKM INDONESIA

Tulus T.H. Tambunan
Pusat Studi Industri, UKM dan Persaingan Usaha Ilmu Ekonomi Fakultas
Universitas Trisakti
tulustambunan@yahoo.com
sjahrir@rad.net.id

Abstrak

Penelitian ini mengenai usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. Tujuan utama penelitian ini adalah menjawab dua pertanyaan berikut ini: bagaimana kinerja ekspor UMKM selama ini dan bagaimana daya saing globalnya. Dari sisi metodologi, pendekatan yang digunakan dalam studi ini adalah analisis data sekunder dan membahas literatur utama mengenai UMKM dalam perdagangan dunia. Dengan data serta literatur yang terbatas, hasil penelitian ini memberikan suatu indikasi bahwa UMKM Indonesia secara relatif dibandingkan banyak negara lain masih lemah dalam ekspor. Demikian juga daya saingnya masih buruk, baik berdasarkan tingkat produktivitas tenaga kerja sebagai salah satu indikator daya saing maupun berdasarkan hasil penelitian mengenai daya saing UMKM di wilayah APEC yang dibahas di dalam penelitian ini.

PENDAHULUAN

Selama ini usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia diharapkan dapat berperan sebagai salah satu motor (jika bukan satu-satunya atau utama) penggerak perekonomian nasional. Namun dalam beberapa tahun belakangan ini, terutama sejak diberlakukannya kesepakatan perdagangan bebas ASEAN dengan China, mulai banyak keluhan mengenai ketidakmampuan UMKM Indonesia bersaing dengan produk-produk impor, khususnya dari China, dan juga belum optimalnya kinerja UMKM Indonesia dalam ekspor.

Berdasarkan latar belakang ini, tujuan utama dari penelitian ini adalah mengkaji kesiapan UMKM dalam menghadapi era liberalisasi perdagangan dunia. Tepatnya, bagaimana kinerja ekspor UMKM selama ini dan daya saing globalnya merupakan dua pertanyaan besar dari penelitian ini. Dari sisi metodologi, pendekatan yang digunakan dalam studi ini adalah analisis data sekunder dan membahas literatur utama mengenai UMKM dalam perdagangan dunia.

PERKEMBANGAN EKSPOR UMKM INDONESIA

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia diharapkan tidak hanya sebagai sumber penting peningkatan kesempatan kerja, tetapi juga dapat mendorong perkembangan dan pertumbuhan ekspor Indonesia, khususnya, di sektor industri manufaktur. Sayangnya hingga saat ini UMKM Indonesia masih belum kuat dalam ekspor, walaupun berdasarkan data dari Menekop & UKM, nilai ekspor dari kelompok usaha tersebut setiap tahun mengalami peningkatan. Misalnya, pada tahun 1990, sumbangan UMKM di semua sektor ekonomi terhadap total nilai ekspor (termasuk minyak dan gas) Indonesia tercatat sekitar 11,1 persen, dan mengalami suatu peningkatan ke hampir 16 persen pada tahun 2006. Di dalam kelompok UMKM itu sendiri, usaha menengah (UM) lebih baik daripada usaha mikro (UMI) dan usaha kecil (UK). Pada tahun 1990, pangsa ekspor dari sub-kelompok pertama itu tercatat sebesar 8,9 persen dibandingkan 2,2 persen dari UMK, dan pada tahun 2006 rasionya adalah 11,81 persen terhadap 3,89 persen. Berdasarkan data BPS, khusus di tiga sektor ekonomi utama, yakni pertanian, pertambangan dan industri manufaktur, nilainya pada tahun 2000 tercatat mencapai Rp75.448,6 miliar dan meningkat lebih dari 50 persen ke

Rp.122.311 miliar pada tahun 2006, dan bertambah lagi menjadi Rp 142.822 miliar. Jika dibandingkan dengan nilai ekspor setiap tahun dari UB, perbedaannya sangat besar. Pada tahun 2006, nilai ekspor dari usaha besar (UB) tercatat sebanyak hampir Rp 484,8 triliun atau mendekati Rp 570,6 triliun pada tahun 2007 (Tabel 1). Sedangkan menurut data dari Menegkop & UKM nilai ekspor UMI, UK, UM dan UB pada tahun 2008 tercatat, masing-masing, sekitar 20, 44, 119, dan 915 miliar rupiah (Gambar 1).

Tabel 1: Nilai Ekspor Non-migas Indonesia menurut Skala Usaha, 2006-2008

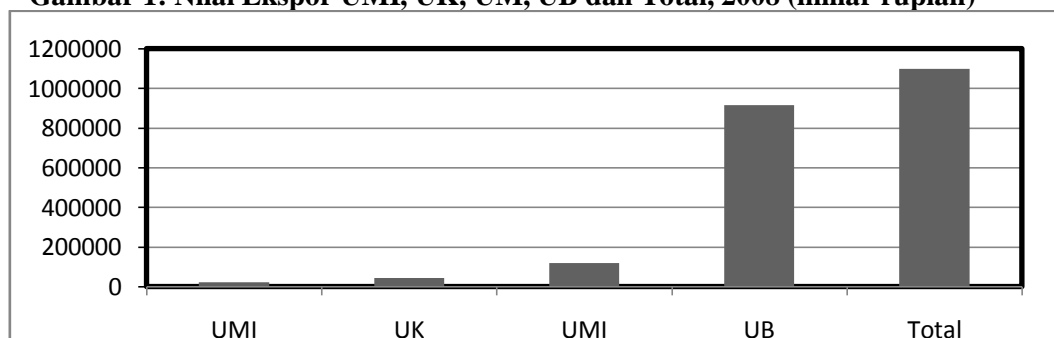
Tahun	Unit	Skala Usaha				
		UMK	UM	UMKM	UB	Total
2006	Rp miliar	30.365	91.946	122.311	484.775	607.086
	US\$ miliar	3.501	10.602	14.103	55.896	69.998
	%	5,00	15,15	20,15	79,85	100,00
2007	Rp miliar	35.508	107.314	142.822	570.594	713.416
	US\$ miliar	4.129	12.479	16.607	66.349	82.957
	%	4,98	15,04	20,02	79,98	100,00

Sumber: BPS (www.bps.go.id).

Sebagian besar dari ekspor UMKM Indonesia berasal dari industri manufaktur, namun kontribusinya jauh lebih kecil dibandingkan pangsa ekspor UB di dalam total ekspor manufaktur Indonesia. Di dalam kelompok UMKM itu sendiri, ada perbedaan antara usaha mikro dan kecil (UMK) dan UM. Seperti yang dapat diduga, pangsa dari sub-kelompok terakhir ini lebih besar dibandingkan UMK yang rata-ratanya tidak mencapai 4 persen. Pada tahun 2000, misalnya, pangsaanya tercatat hanya sekitar 3,15 persen dan turun sedikit ke 3 persen pada tahun 2006. Sedangkan selama periode yang sama, pangsa ekspor manufaktur dari UM rata-rata per tahun selalu di atas 10 persen; pada tahun 2000 tercatat 12,53 persen dan pada tahun 2006 14,72 persen (Gambar 2)

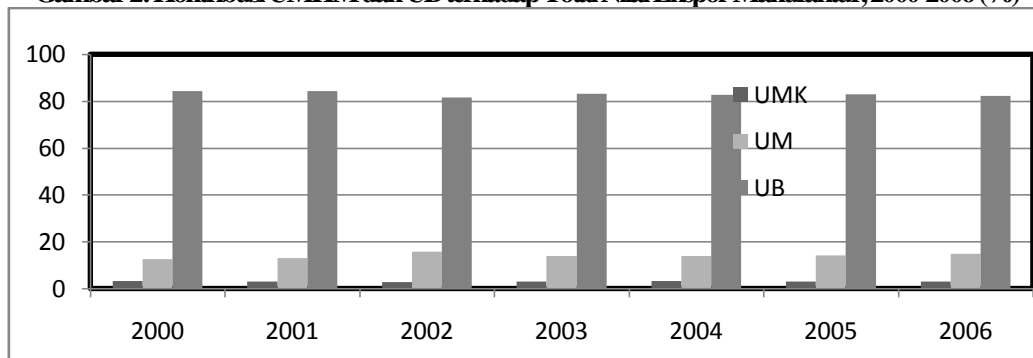
Pada tingkat dua (2) *digit*, sektor industri manufaktur dapat digolongkan ke dalam sembilan (9) kelompok industri, yaitu (1) makanan, minuman dan tembakau; (2) tekstil dan produk-produknya (TPT), kulit dan alas kaki; (3) produk-produk dari kayu; (4) kertas dan publikasi; (5) pupuk dan produk-produk kimia lainnya dan produk-produk dari karet; (6) semen dan pertambangan non-logam; (7) logam dasar, baja dan besi; (8) alat-alat transportasi, mesin dan peralatannya; dan (9) lainnya. Di Indonesia, ekspor UMK lebih terkonsentrasi di produk-produk dari kayu, termasuk meubel, walaupun dalam beberapa tahun belakangan ini pangsa pasarnya menurun dan diambil alih oleh ekspor makanan, minuman, tembakau, pupuk, produk-produk kimia, dan barang-barang yang dibuat dari karet. Tidak ada data untuk ekspor UMK di subsektor baja dan besi. Mungkin karena kelompok usaha tersebut tidak banyak terdapat di industri itu, atau hanya melayani pasar dalam negeri. Sedangkan ekspor UM terdistribusi secara kurang lebih seimbang diantara ke 9 kelompok industri tersebut, tetapi pangsaanya untuk produk-produk dari kayu menurun pada suatu laju yang konstan.

Gambar 1: Nilai Ekspor UMI, UK, UM, UB dan Total, 2008 (miliar rupiah)



Sumber: Menegkop & UKM (www.depkop.go.id)

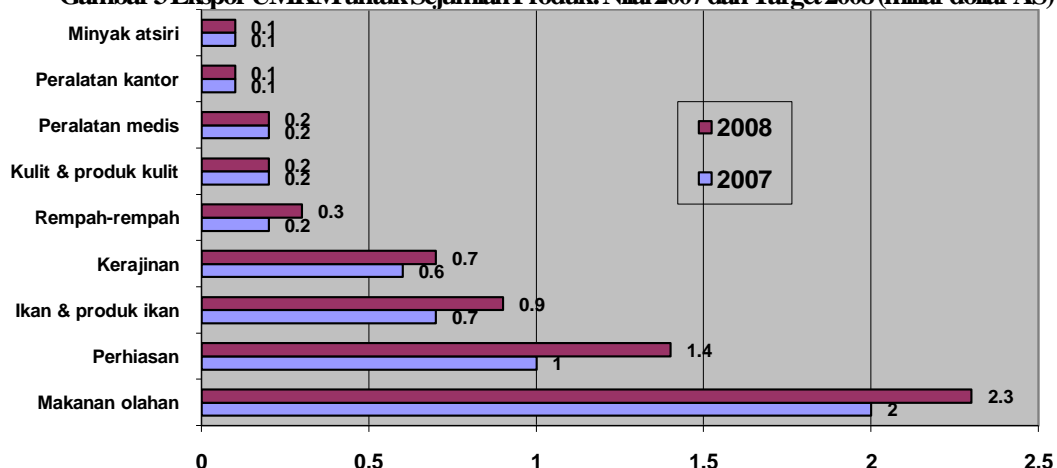
Gambar 2: Kontribusi UMKM dan UB terhadap Total Nilai Ekspor Manufaktur, 2000-2006 (%)



Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id).

Data 2007 dan target 2008 dari BPS dan Departemen Perdagangan menunjukkan bahwa daftar ekspor penting dari UMKM kurang lebih masih konsisten, seperti makanan olahan, perhiasan dan kerajinan (Gambar 3). Sedangkan, berdasarkan data terakhir dari Departemen Perindustrian, Tabel 2 memperlihatkan sepuluh besar produk ekspor UMKM Indonesia di industri manufaktur untuk periode 2009-2010. Seperti yang dapat dilihat, kelapa sawit yang telah diolah, khususnya minyak kelapa sawit merupakan produk ekspor nomor satu UMKM Indonesia. Di posisi kedua adalah TPT. Salah satu penelitian mengenai dinamika ekspor TPT dari UMKM Indonesia adalah dari Miranti (2007) yang hasilnya dapat dilihat di Tabel 3 yang menunjukkan bahwa sebenarnya ekspor TPT dari UMKM Indonesia relatif stabil, atau kenaikannya, baik dalam volume maupun nilai relatif kecil, paling tidak selama periode yang diteliti. Posisi ketiga dan keempat dipegang, masing-masing, oleh barang-barang berbahan baku karet dan elektronik, dengan nilainya relatif sama, yakni tercatat, masing-masing sebesar 4,4 miliar dan 4,3 miliar dollar AS selama Januari-Juni 2010. Makanan dan minuman berada pada posisi terendah yang nilainya hanya sekitar 2,6 miliar dollar AS pada tahun 2009 dan dibawah 1 miliar dollar AS selama Januari-Juni 2010. Padahal, subsektor makanan dan minuman merupakan salah satu kelompok industri terpenting bagi UMKM Indonesia.

Gambar 3 Ekspor UMKM untuk Sejumlah Produk: Nilai 2007 dan Target 2008 (miliar dollar AS)



Sumber: BPS dan Departemen Perdagangan (dikutip dari Kuncoro, Mudrajat, 2008b).

Tabel 2: Sepuluh Besar Ekspor Manufaktur dari UMKM Indonesia, 2009-2010*

No	Produk	2009		Januari-Juni 2010	
		Volume	Nilai	Volume	Nilai
1	Kelapa sawit olahan/minyak kelapa sawit	20.737,9	12.924,9	8.068,0	6.124,2
2	TPT	1.757,4	9.245,1	963,0	5.295,7
3	Besi baja, mesin dan otomotif	2.829,3	8.701,1	1.504,7	5.242,4
4	Produk-produk berbasis karet	2.506,8	5.020,2	1.404,2	4.415,3
5	Elektronika	339,8	7.899,6	179,6	4.320,9
6	Produk-produk dari tembaga, timah, dan lain-lain.	508,1	5.241,5	262,7	3.002,8
7	Bubuk kertas dan kertas	6.530,9	4.272,4	3.318,2	2.718,4
8	Produk-produk dari kayu	3.184,2	3.441,0	2.250,0	2.262,7
9	Logam dasar	4.003,7	3.168,3	2.305,7	2.245,7
10	Makanan dan minuman	1.612,8	2.569,3	789,8	1.463,0

Catatan: volume dalam kg dan nilai dalam dollar AS; semua dalam juta.

Sumber: Departemen Perindustrian R.I.

(<http://www.kemenperin.go.id/Content6.aspx?kd6dg=060106#060106>).

Tabel 3: Perkembangan Ekspor TPT dari UMKM Indonesia, 2000-2006

Tahun	Volume (miliar kg)	Nilai (miliar dollar AS)
2000	1,8	8,4
2001	1,7	7,7
2002	1,8	6,9
2003	1,6	7,1
2004	1,6	7,7
2005	1,8	8,6
2006	1,9	9,4

Sumber: Miranti (2007).

Namun demikian, sebagai salah satu ciri dari UMKM yang terlibat dalam kegiatan ekspor adalah bahwa tidak semua dari mereka sepenuhnya berorientasi ekspor, karena banyak dari mereka hanya mengekspor sebagian kecil dari jumlah output mereka. Misalnya, berdasarkan data BPS untuk periode 1999-2004 (Tabel 4), jumlah UMI dan UK yang mengekspor pada tahun 1999 tercatat sebanyak 80 persen atau lebih dari total produksi kurang dari setengahnya dari jumlah UMI dan UK yang tercatat melakukan ekspor pada tahun itu, dan, pada tahun 2004 proporsinya mengalami suatu peningkatan ke sekitar 60 persen, walaupun persentasenya berbeda antara UMI dan UK.

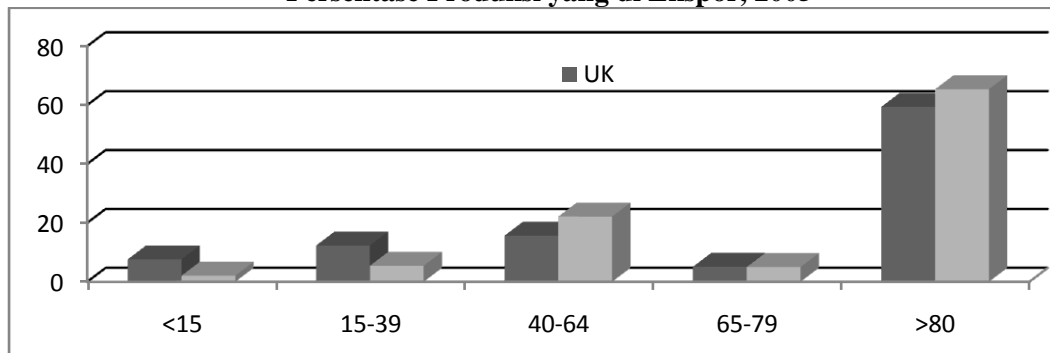
Untuk tahun 2005, berdasarkan survei BPS, jumlah UK dan UMI di industri manufaktur yang mampu melakukan ekspor, baik secara langsung maupun tidak langsung (yakni lewat keterkaitan-keterkaitan produksi subkontrak dengan UB, termasuk perusahaan-perusahaan berbasis PMA), ternyata hampir 60 persen lebih UK dan lebih dari 65 persen UMI yang melakukan ekspor sebanyak 80 persen lebih dari total produksi mereka (Gambar 4). Jika batas minimum sebagai eksportir adalah 40 persen dari jumlah produk yang dibuat, maka UK tidak masuk kategori kelompok eksportir karena jumlahnya dengan rasio ekspor terhadap total produk 40 persen atau lebih lebih kecil dibandingkan UMI, yakni tercatat, masing-masing, 18,12 dan 92,51 persen.

Tabel 4: UMK di Industri Manufaktur yang Berorientasi Ekspor Menurut Persentase dari Jumlah Produksi untuk Ekspor, 1999 dan 2004

Skala	Jumlah unit usaha	Periode	Persentase dari total produksi untuk ekspor				
			<15	15-39	40-64	65-79	≥ 80
UMK	9.124	1999	268	2.470	1.899	183	4.304
UMI	1.956		62	518	379	45	952
UK	7.168		206	1.952	1.520	138	3.352
UMK	21.104	2004	1.472	2.013	2.786	513	14.320
UMI	15.472		1.157	1.055	2.082	378	10.800
UK	5.632		315	958	704	135	3.520

Sumber: BPS (www.bps.go.id).

Gambar 4: Persentase dari Jumlah UK dan UMI yang Melakukan Ekspor Menurut Persentase Produksi yang di Ekspor, 2005



Sumber: BPS (www.bps.go.id)

Secara umum, karakteristik-karakteristik penting dari UMKM Indonesia yang melakukan ekspor adalah sebagai berikut: (1) ekspor UMKM sebagian besar adalah dari kategori barang-barang berteknologi menengah ke bawah; (2) ekspor UMKM terkonsentrasi di kelompok-kelompok industri padat karya di mana upah adalah sumber utama penentu daya saing global dari UMKM; (3) sebagian besar UMKM yang melakukan ekspor terdapat di klaster-klaster atau sentra-sentra industri;¹(4) tidak semua UMKM yang melakukan ekspor menjual semua produknya keluar negeri (atau pasar ekspor bukan pasar utama mereka); dan (5) tidak semua dari mereka melakukan ekspor secara langsung namun lewat perantara seperti pedagang, perusahaan eksportir atau lewat subkontrak dengan LE yang berorientasi ekspor.

NEGARA-NEGARA BERKEMBANG ASIA LAINNYA: SUATU PERBANDINGAN

Di negara-negara sedang berkembang (NSB) lainnya di Asia, seperti India, Pakistan, China, China Taipei (Taiwan), Viet Nam, Korea Selatan, dan Thailand, sebagian dari UMKM juga terlibat dalam kegiatan ekspor, langsung maupun tidak langsung walaupun derajat keterlibatannya (persentase dari jumlah UMKM) bervariasi menurut negara. Seperti yang dapat dilihat di Tabel 5, diantara negara-negara yang disurvei, UMKM China muncul sebagai pemimpin dengan sumbangan ekspor terbesar yakni tercatat sekitar 60 persen, disusul kemudian di peringkat kedua oleh UMKM China Taipei dengan 56 persen, yang memang terkenal dengan ekspor mainan dan alat-alat elektronik dimana UMKM sangat aktif baik sebagai produsen akhir atau sebagai subkontraktor. Viet Nam saja yang boleh dikatakan mulai membangun ekonomi dan industrinya secara resmi jauh setelah Indonesia mulai (pada tahun 1969, awal dari Repelita I), yakni setelah perang Viet Nam berakhir pada tahun 1975, ekspor dari UMKM-nya relatif lebih bagus yang menyumbang sekitar 20 persen terhadap total nilai ekspor dari negara tersebut. Di Asia Selatan, pangsa ekspor dari UMKM India cenderung mendekati 40 persen. Bahkan, untuk barang-barang olah raga dan pakaian jadi, sumbangan ekspornya sangat tinggi di atas 90 persen. Di Pakistan sebagian besar dari perusahaan-perusahaan di industri-industri yang perkembangan ekspornya sangat pesat dalam tiga dekade terakhir adalah UMKM. Sedangkan, pangsa ekspor UMKM di dalam total nilai ekspor Indonesia rata-rata selama periode 1990-an hingga 2006 diperkirakan

¹ Sudah banyak dokumen yang menunjukkan bahwa UMKM di banyak kelompok industri seperti meubel, pakaian jadi, dan mesin-mesin dasar pada umumnya berlokasi di dalam klaster-klaster. Orang-orang asing seperti turis dan pengusaha berperan sangat penting dalam memodernisasikan banyak klaster tersebut dan menghubungkan mereka dengan pasar-pasar di dunia. Sifat alami ini yakni UMKM yang suka mengelompok dalam klaster-klaster memberikan kesempatan-kesempatan yang menarik bagi badan-badan pemerintah dalam memberikan dukungan dalam bentuk berbagai program. Program-program tersebut tidak perlu difokuskan pada produsen-produsen secara individu, tetapi bisa lebih efektif dan biayanya lebih murah dengan memfokuskan pada klaster-klaster (ADB, 2002).



hanya sekitar 18 persen. Di industri manufaktur, kontribusi ekspor paling besar dari UMKM adalah di kelompok industri pakaian jadi dan alat-alat kedokteran, yang secara total menghasilkan 25 persen dari total nilai ekspor dari kelompok industri tersebut, atau sekitar 2,5 miliar dollar AS pada tahun 2005 (Pandey, 2007).

Tabel 5: Pangsa UMKM dalam Total Ekspor di Sejumlah NSB di Asia, rata-rata, 1990s dan 2006

Negara	Pangsa (%)
China	60
India	38-40
China Taipei	56
Vietnam	20
Singapura	16
Malaysia	15
Indonesia	18
Thailand	46
Filipina	22
Pakistan	25

Sumber: Tambunan 2009a.

Wattanapruttipaisan (2005) meneliti kinerja ekspor dari UMKM di negara-negara di Asia Tenggara atau ASEAN. Hasilnya menunjukkan bahwa bukan hanya di Indonesia tetapi juga UMKM di negara-negara anggota ASEAN lainnya yang terlibat dalam kegiatan ekspor tidak semuanya melakukannya secara langsung, melainkan lewat perantara. Menurut penghitungan kasarnya, ekspor langsung UMKM tidak lebih dari 20 persen dari total pemasukan ekspor dari semua negara anggota secara bersama. Pandangan ini juga didukung oleh sebuah laporan dari APEC (2002) mengenai pembangunan UMKM di wilayah tersebut. Menurutny, secara rata-rata, UMKM menyumbang kurang dari 30 persen dari ekspor langsung, jadi terlalu rendah terwakili di dalam ekonomi internasional relatif terhadap perannya di dalam ekonomi domestik. Masih menurut laporan itu, jika ekspor UMKM yang dilakukan secara tidak langsung turut diperhitungkan, sumbangan UMKM terhadap ekspor pasti akan di atas proporsi tersebut. Lebih lanjut dijelaskan bahwa khususnya di industri manufaktur, banyak UMKM di sejumlah negara anggota yang membuat suatu bagian yang signifikan dari rantai nilai dalam suatu proses produksi, dan oleh karena itu tidak termasuk di dalam ekspor langsung

KENDALA UTAMA

Banyak hal yang membuat UMKM Indonesia hingga saat ini relatif masih belum kuat, baik dibandingkan dengan UB maupun dengan sesama UMKM di banyak negara lainnya, khususnya di negara-negara (NM), dalam melakukan ekspor. Tiga penyebab utama adalah keterbatasan modal, kurang penguasaan teknologi, dan kualitas sumber daya manusia (SDM) (baik pekerja maupun pemilik/pengusaha) yang rendah. Pandangan yang sama mengenai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Indonesia dalam melakukan ekspor juga disampaikan oleh BPS (2006) di dalam sebuah laporannya mengenai beberapa aspek terkait dengan perkembangan UMKM di tanah air. Salah satu isu yang dibahas di dalam laporan tersebut adalah pemasaran. Orientasi pasar dari produk UMI yang dihasilkan hampir seluruhnya untuk memenuhi kebutuhan dalam neger/lokal. Alasan utama lebih terkonsentrasi pada pasar domestik/lokal karena skala usaha yang kecil dengan kualitas SDM-nya yang rendah sehingga hanya bisa memasarkan produknya langsung ke konsumen yang ada disekitarnya. Hal ini dapat dilihat dari sasaran pembelinya sebagian besar langsung kepada konsumen umum atau rumah tangga. Hanya sebagian kecil ke pedagang keliling atau ke pemerintah (Tabel 6). Alasan lainnya kenapa UMI berorientasi ke pasar domestik karena pasar domestik sangat luas dan belum melihat peluang ekspor. Yang terakhir ini bisa



disebabkan oleh lemahnya wawasan pengusaha dan terbatasnya informasi mengenai peluang pasar di luar Indonesia.

Tabel 6: Jumlah UMKM menurut Sub-kelompok Usaha dan Distribusi Pemasaran Utama Hasil Produksi, 2006 (%)

Distribusi Pemasaran	UMI	UK	UM	UMKM
Konsumen Umum	59,82	44,96	27,85	54,94
Pedagang	27,83	41,71	54,99	32,31
Pemerintah	0,31	0,86	2,52	0,52
Lainnya	12,03	12,46	14,63	12,22
Jumlah	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber: BPS (2006)

Di dalam suatu laporannya, ADB (2002) bahkan menyimpulkan bahwa rendahnya persentase UMKM dibandingkan dengan UB di Indonesia di dalam total nilai ekspor karena banyak ekspor UMKM tidak tercatat karena dilakukan lewat pihak ketiga seperti keterkaitan produksi subkontrak dengan UB (termasuk perusahaan-perusahaan multinasional atau yang berbasis penanaman modal asing/PMA di Indonesia). Dalam sistem ini biasanya UMKM membuat barang-barang setengah jadi dan tahap produksi akhir dilakukan di UB. Di industri-industri makanan, misalnya, UMKM mengolah bahan-bahan baku makanan menjadi makanan setengah jadi atau jadi dan pembungkusannya dilakukan di UB (misalnya kuwe-kuwe kaleng). Pihak ketiga juga bisa pedagang keliling atau perusahaan eksportir dalam proses pemasaran.

Paling tidak ada dua alasan utama kenapa banyak UMKM berorientasi ekspor di Indonesia tidak dapat melakukan ekspor secara langsung. Pertama, adanya hambatan-hambatan kelembagaan dan bisnis yang tidak bisa dipecahkan oleh UMKM karena: (i) mereka tidak memiliki akses yang kuat ke pasar ekspor atau tidak punya akses terhadap informasi mengenai peluang-peluang pasar global dan persyaratan-persyaratannya (misalnya yang terkait dengan kesepakatan-kesepakatan dalam konteks AFTA (wilayah perdagangan bebas ASEAN) atau WTO (liberalisasi perdagangan global)); (ii) mereka tidak mampu melakukan penyesuaian terhadap perubahan-perubahan yang berlangsung cepat di pasar ekspor; (iii) ada resiko besar dalam pembayaran dan pengapalan produk ekspor, terutama pembayaran yang terlambat/tertunda sangat merugikan pengusaha-pengusaha/eksportir-eksportir kecil karena pembiayaan kegiatan mereka sangat tergantung pada arus masuk uang harian; dan (iv) ada biaya besar yang terlibat dalam kegiatan ekspor langsung, dan kebanyakan UMKM tidak mampu menanggungnya karena keterbatasan modal kerja. Kedua, ada masalah keuangan karena (i) modal modal dari kebanyakan UMKM, khususnya UMI sangat terbatas, tidak hanya modal kerja tetapi juga modal investasi; dan (ii) UMKM (paling tidak sebagian besar) tidak mendapat cukup dukungan dari lembaga-lembaga keuangan dan penjaminan yang ada di Indonesia.²

Sering dikatakan bahwa untuk bisa berhasil dalam ekspor, UMKM harus melakukan banyak hal, termasuk menurunkan biaya-biaya produksi (atau meningkatkan efisiensi dalam proses produksi) dan meningkatkan kualitas dari barang-barang yang dibuatnya, dan semua ini sangat mahal bagi sebagian besar UMKM, khususnya UMI dan UK. Oleh karena itu, Berry dkk. (2001) menegaskan bahwa system subkontrak dengan UB atau perusahaan-perusahaan perdagangan/eksportir merupakan salah satu cara yang baik untuk membantu kegiatan ekspor UMKM. Berry dan Levy (1999) melaporkan bahwa di Indonesia keterkaitan produksi dengan UB dengan system subkontrak sangat umum bagi UMKM yang mengekspor meubel rotan dan pakaian jadi. Di dalam laporan itu dikatakan bahwa pertumbuhan ekspor dari UMKM di industri-industri tersebut jelas merupakan suatu refleksi dari semakin pentingnya subkontrak dengan UB atau perantara-perantara komersial lainnya. Tetapi, seperti yang dijelaskan di dalam laporan tersebut, tidak ada banyak bukti bahwa keterkaitan bisnis seperti itu juga populer di

² Lihat pembahasan mengenai masalah-masalah tersebut di, misalnya, Urata (2000) dan Tambunan (2006).



subsektor-subsektor manufaktur lainnya seperti industri-industri yang memproduksi barang-barang dari logam dan elektronik.

Masih lemahnya UMKM Indonesia dalam ekspor terkait erat dengan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia (Tabel 7 untuk kasus UMK di industri manufaktur). Hambatan-hambatan tersebut (atau intensitasnya) bisa berbeda di satu daerah dengan di daerah lain atau antara perdesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Namun demikian, ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM di negara manapun juga, khususnya di dalam kelompok NSB. Rintangan-rintangan yang umum tersebut termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi; keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan ijin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan-peraturan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tak menentu arahnya.³

Tabel 7: Problem utama yang dihadapi UMI dan UK manufaktur di Indonesia, 2003 & 2005 (%)

	UK		UMI		Total UK & UMI	
	2003	2005	2003	2005	2003	2005
Tidak ada problem	(19,48	41,43	25,21	52,93	24,71	51,89
Punya problem	80,52	58,57	74,79	47,07	75,29	48,11
-Bahan baku	10,60	24,47	21,53	22,76	20,50	22,94
-Pemasaran	40,18	32,64	29,65	33,52	30,63	33,42
-Modal	39,96	35,72	34,56	32,02	34,78	32,43
-Transportasi/Distribusi	2,62	1,77	2,68	2,20	2,67	2,16
-Energi	2,4	0,51	2,73	0,22	2,7	0,25
-Biaya tenaga kerja	1,22	0,78	0,77	1,19	0,81	1,14
-Lainnya	6,04	4,09	8,09	8,09	7,90	7,65
Total UK & UMI	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber: BPS (www.bps.go.id).

DAYA SAING

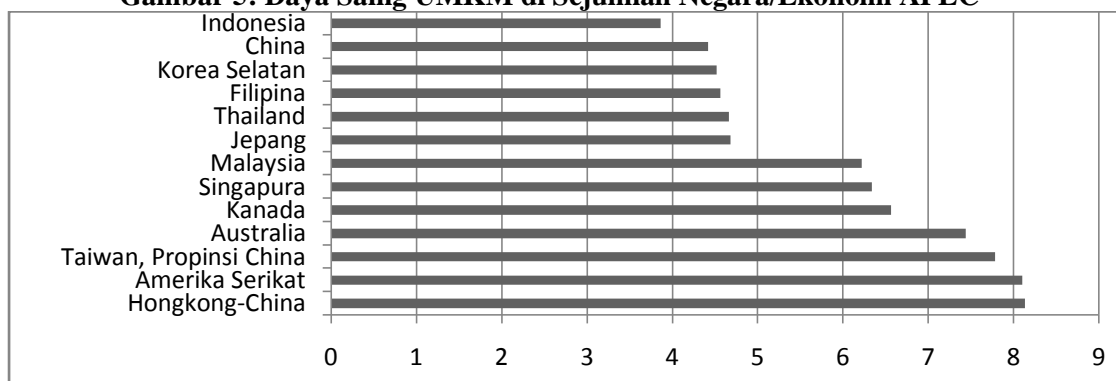
Seperti yang dijelaskan oleh Long (2003), tidak diragukan bahwa kontribusi UMKM terhadap ekspor, hingga tingkat tertentu, terkait erat dengan kemampuan dari kelompok usaha itu untuk internasionalisasi. Ini juga merupakan suatu faktor yang kritis yang mengukur daya saing globalnya. Daya saing global yang rendah dari UMKM secara umum di NSB dapat menjadi suatu hambatan serius bagi kelompok usaha tersebut bukan saja untuk bisa menembus pasar global tetapi juga untuk bisa memenangi persaingan dengan barang-barang impor di pasar domestik. Sayangnya, hingga saat ini belum ada penelitian atau evaluasi dari pemerintah, dalam hal ini misalnya yang dilakukan oleh Departemen Industri atau Kementerian Koperasi (Menekop) & UKM untuk mengkaji sejauh mana tingkat daya saing UMKM Indonesia di pasar internasional.

Sebenarnya tidak adanya penelitian-penelitian mengenai daya saing global UMKM bukan hanya masalah Indonesia. Juga banyak negara lain yang hanya menyediakan data mengenai perkembangan ekspor UMKM-nya, tetapi tidak ada penelitian-penelitian lebih serius mengenai daya saingnya. Mungkin untuk wilayah APEC (Asia-Pacific Economic

³ Sayangnya, studi-studi yang memberi bukti empiris mengenai problem-problem yang dihadapi oleh UB, yang dapat digunakan sebagai suatu perbandingan, sangat terbatas, dan tidak ada data BPS mengenai itu. Walaupun beberapa laporan, studi-studi yang ada, atau berita-berita/tulisan-tulisan di surat-surat kabar mengenai iklim usaha dan persaingan di Indonesia bisa memberi suatu gambaran aktual mengenai hambatan-hambatan yang dihadapi oleh UB seperti suku bunga pinjaman yang tinggi atau masih kurang lancarnya perbankan menyalurkan dananya ke sektor bisnis, harga input seperti bahan baku dan energi yang terus meningkat, permasalahan disekitar ketenagakerjaan seperti Undang-undang Perburuhan No.13, distorsi-distorsi pasar baik output maupun input, birokrasi, sistem perpajakan yang tidak pro bisnis, kondisi infrastruktur yang buruk, banyaknya pungutan-pungutan resmi maupun liar (khususnya di daerah-daerah), dan banyak lagi.

Cooperation), termasuk Indonesia, inisiatif satu-satunya hingga saat ini adalah dari Pusat Inovasi UMKM APEC, yang melakukan suatu studi mengenai daya saing global dari UMKM di 13 negara/ekonomi anggota APEC pada tahun 2006 (APEC, 2006), yang hasilnya diperlihatkan di Gambar 5. Di studi ini, daya saing diukur melalui indeks skor antara 1 (daya saing terendah) dan 10 (paling kompetitif), dan indeks skor itu dikembangkan berdasarkan sejumlah faktor yang termasuk tipe teknologi yang digunakan, metode produksi yang diadopsi, dan tipe produk yang dibuat dengan melihat pada kandungan teknologinya (yakni rendah/tradisional, menengah, tinggi/maju). Hasilnya menunjukkan bahwa UMKM Indonesia berdaya saing rendah di bawah 4. Selain itu, menurut hasil studi ini, Indonesia juga tercatat sebagai negara dengan pendanaan paling rendah untuk pengembangan teknologi, yakni di bawah 3,5 dalam indeks skala 10. Hasil ini harus ditanggapi serius karena bukan lagi suatu rahasia bahwa pengembangan teknologi merupakan suatu faktor determinan yang sangat penting bagi peningkatan daya saing global.

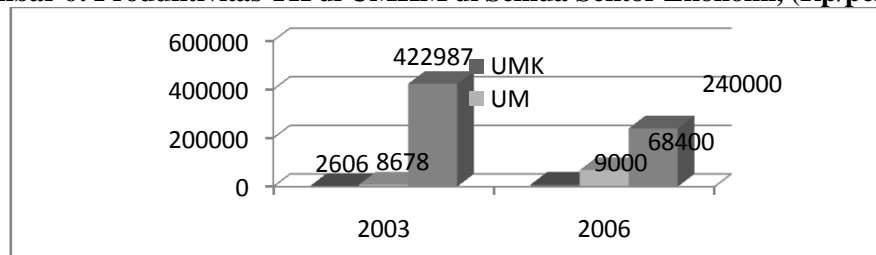
Gambar 5: Daya Saing UMKM di Sejumlah Negara/Ekonomi APEC



Sumber: APEC (2006).

Ada satu cara paling sederhana untuk mengukur daya saing sebuah kelompok perusahaan, yakni produktivitas tenaga kerja (TK) atau rasio nilai tambah terhadap jumlah TK, Gambar 6 membuktikan bahwa produktivitas TK di UMKM jauh lebih kecil daripada di UB. Di dalam kelompok UMKM itu sendiri, produktivitas TK di UMK lebih rendah dibandingkan UM. Memang, sudah banyak literatur mengenai UMKM di NSB yang menunjukkan bahwa salah satu ciri utama dari UMKM di NSB, yang membedakan mereka dari UMKM di NM, adalah rendahnya tingkat produktivitasnya.⁴ Khusus di industri manufaktur, berdasarkan data BPS untuk periode 2001-2005, produktivitas TK di UM dan UB pada tahun 2005 tercatat sebesar Rp 257,58 juta per pekerja, sedangkan di UMK hanya sebanyak Rp 19,83 juta per pekerja. Pada tahun 2001, produktivitas TK di kelompok usaha pertama tersebut tercatat sebanyak Rp 167,70 juta dibandingkan hanya sekitar Rp 10,98 juta di kelompok usaha kedua itu (Gambar 7).

Gambar 6: Produktivitas TK di UMKM di Semua Sektor Ekonomi, (Rp/pekerja)

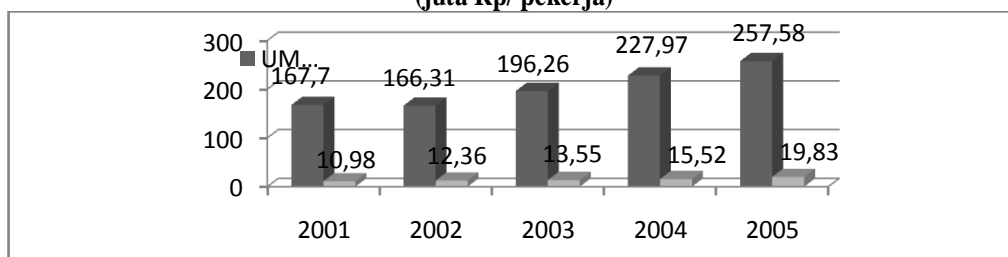


Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id).

⁴ Lihat Tambunan (2006) untuk survei literatur mengenai masalah ini.

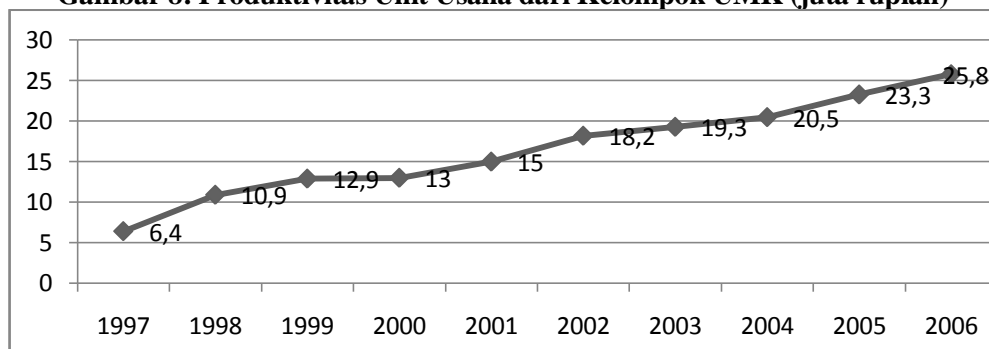
Pendekatan alternatif lainnya dalam mengukur tingkat daya saing UMKM adalah dengan menghitung tingkat produktivitas unit usaha, yakni nilai output atau nilai tambah per unit usaha, seperti yang ditunjukkan oleh tiga gambar berikut untuk, masing-masing, UMK, UM dan UB. Dapat dilihat bahwa di dalam kelompok UMKM, tingkat produktivitas unit usaha dari UMK lebih rendah daripada UM. Meskipun produktivitas unit usaha dari UMK terus meningkat secara konsisten, nilainya masih tetap kecil, terutama dibandingkan dengan UB yang mencapai triliun rupiah per perusahaan. Selain nilai output/tambah per unit usaha, tingkat produktivitas usaha bisa juga diukur oleh rata-rata nilai penjualan/omset per hari per usaha. Nilai omset adalah nilai keseluruhan atas barang dan jasa yang diperdagangkan. Data BPS menunjukkan bahwa UMI memiliki nilai omset rata-rata per hari per unit usaha jauh lebih rendah dibandingkan UK, apalagi dibandingkan UM. Sedangkan rasio yang sama di kedua sub-kelompok usaha tersebut lebih tinggi daripada rata-rata UMKM (Gambar 11).

Gambar 7: Produktivitas TK di Industri Manufaktur Menurut Kelompok Usaha (juta Rp/ pekerja)



Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id).

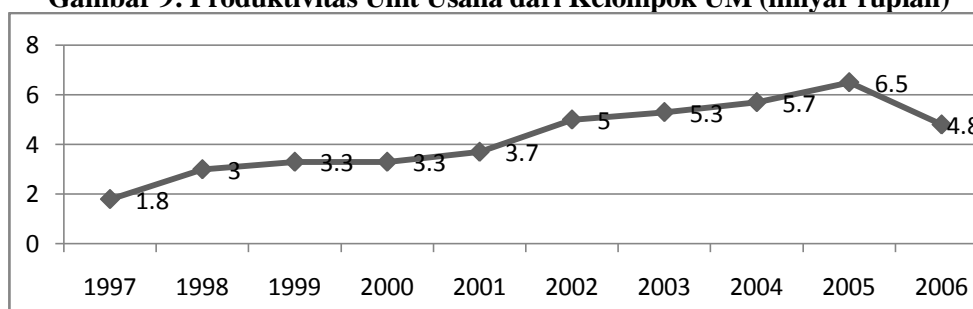
Gambar 8: Produktivitas Unit Usaha dari Kelompok UMK (juta rupiah)



Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id).

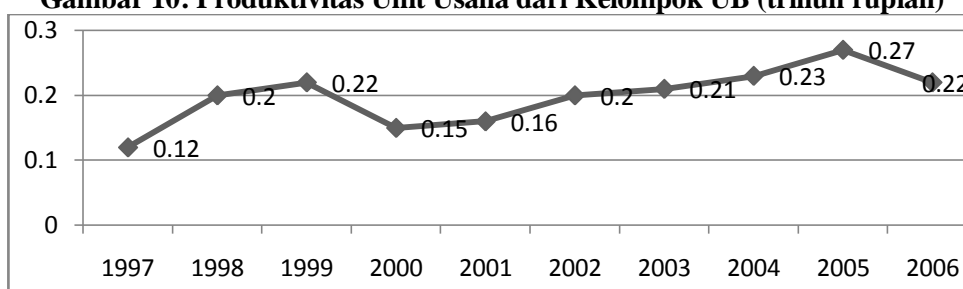
Ada dua penyebab utama rendahnya produktivitas di UMKM, yakni terbatasnya SDM berkualitas dan terbatasnya penguasaan teknologi. Dalam hal SDM, Tabel 8 memberikan gambaran aktual mengenai tingkat pendidikan formal dari pengusaha di UMKM di industri manufaktur. Dapat dilihat bahwa jumlah pengusaha UMKM yang memiliki diploma universitas hanya sekitar 2,20 persen; walaupun tingkat ini bervariasi antara UMK dan UM. Ini bisa merupakan salah satu penyebab rendahnya kinerja atau daya saing UMKM di Indonesia. Sebenarnya rendahnya pendidikan formal pengusaha UMKM tersebut sejalan dengan fakta bahwa tingkat pendidikan masyarakat Indonesia rata-rata juga masih rendah.

Gambar 9: Produktivitas Unit Usaha dari Kelompok UM (milyar rupiah)



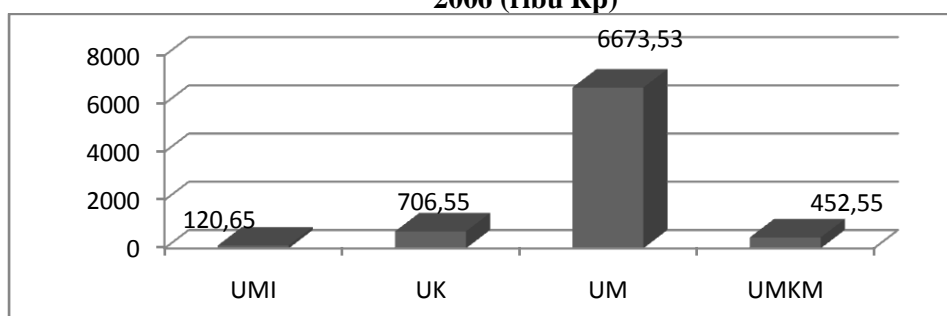
Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id).

Gambar 10: Produktivitas Unit Usaha dari Kelompok UB (triliun rupiah)



Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id).

Gambar 11: Rata-rata Nilai Omset/hari/unit usaha dari UMKM Usaha, 2006 (ribu Rp)



Sumber: BPS (www.bps.go.id).

Tabel 8: Pendidikan Formal Pengusaha UMKM di Manufaktur di Indonesia, 2006 (%)

Tingkat Pendidikan	Skala Usaha		
	UMK	UM	UMKM
Tidak menamatkan SD	12,20	7,97	16,09
Tamat SD	28,87	21,29	31,30
Tamat SMP	23,04	19,58	22,10
Tamat SMA	30,42	37,54	26,87
Tamat Diploma I/II/III	1,96	3,53	1,44
Tamat Universitas/pendidikan lebih tinggi	3,51	10,09	2,20
Total	100,00	100,00	100,00

Sumber: BPS (www.bps.go.id).

Dalam hal teknologi, gambaran mengenai penguasaan teknologi dapat diwakili dengan jenis mesin atau tingkat mekanisasi/komputerisasi di dalam perusahaan. Dan yang terakhir ini berkaitan erat dengan jumlah investasi, seperti yang diperlihatkan di Tabel 9. Walaupun data di tabel tersebut mempunyai kelemahan, yakni tidak membedakan antara investasi dalam mesin dan alat produksi lainnya dengan investasi dalam hal lain seperti bangunan dan lahan, atau sebagai modal kerja, tabel tersebut bisa memperkuat penjelasan sebelumnya bahwa rendahnya produktivitas di UMKM disebabkan salah satunya oleh keterbatasan teknologi yang dicerminkan oleh rendahnya investasi di kelompok usaha tersebut dibandingkan di UB. Namun demikian, seperti dapat dilihat, rata-rata per tahun pertumbuhan investasi yang dilakukan oleh UMKM lebih tinggi dibandingkan keseluruhan rata-rata pertumbuhan investasi tahunan di Indonesia. Juga, rata-rata pertumbuhan investasi per tahun di UMKM lebih besar dibandingkan di UB.

Tabel 9: Perkembangan Investasi menurut Skala Usaha (milyar rupiah)*

Skala usaha	2003	2004	2005	Rata-rata pertumbuhan (%) 2003-2005	2008
UMK	58.884	95.705	122.626	45,33	352.048
UM	73.191	121.955	152.741	45,96	288.327
UB	185.043	275.190	324.409	33,31	570.320
Total investasi	317.118	492.850	599.776	38,56	1.210.695

Catatan: * dibulatkan

Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id).

KESIMPULAN

Memang metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini sangat sederhana, jadi belum memberikan suatu gambaran yang sebenarnya mengenai daya saing UMKM Indonesia. Idealnya, selain analisis data sekunder (yang juga terbatas, terutama data deret waktu mengenai ekspor UMKM menurut kelompok industri dan daya saing UMKM selain lewat pengukuran produktivitas), perlu pendekatan dengan dua metode lainnya, yakni perlu dilakukan survei-survei terhadap sentra-sentra UMKM yang selama ini melakukan ekspor maupun UMKM yang selama ini merasakan secara nyata persaingan yang semakin ketat dari produk-produk impor, dan *focus group discussion* (FGD) dengan pihak-pihak terkait utama seperti Kementerian Perdagangan, Kementerian Perindustrian, dan Kementerian Koperasi dan UKM.

Namun demikian, berdasarkan data sekunder yang ada sudah memberikan suatu indikasi bahwa UMKM Indonesia secara relatif dibandingkan banyak negara lain masih lemah dalam ekspor. Demikian juga daya saingnya masih buruk, baik berdasarkan tingkat produktivitas tenaga kerja maupun berdasarkan hasil penelitian dari APEC tersebut.

Daftar Pustaka

- ADB (2002), "Report and Recommendation of the President to the Boards of Directors on a Proposed Loan and Technical Assistance Grant to the Republic of Indonesia for the Small and Medium Enterprise Export Development Project", ADB RRP: INO 34331, November, Jakarta: Asian Development Bank.
- APEC (2002), *Profile of SMEs and SME Issues in APEC 1990-2000*, Singapura: APEC Secretariat.
- APEC (2006), "A Research on the Innovation Promoting Policy for SMEs in APEC" Survey and Case Studies", Desember, APEC SME Innovation Center, Korea Technology dan Information Promotion Agency for SMEs, Seoul.
- Berry, Albert, Edgard Rodriguez and Henry Sandee (2001), "Small and Medium Enterprise Dynamics in Indonesia", *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 37(3).
- Berry, Albert dan Brian Levy (1999), "Technical, Financial and Marketing Support for Indonesia's Small and Medium Industrial Exporters", dalam B. Levy, A. Berry dan



- Jeffrey B. Nugent (ed.), *Fulfilling the Export Potential of Small and Medium Firms*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Berry, Albert., Edgard Rodriguez dan Henry Sandee (2002), "Firm and Group Dynamics in the Small and Medium Enterprise Sector in Indonesia", *Small Business Economics*, 18(1-3).
- BPS (2006), *Survey Kebutuhan Bahan Bakar Minyak Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, Laporan Akhir, Desember Kerjasama Badan Pusat Statistik dengan Program Pengembangan Sistem Pendukung Usaha Bagi UMKM Kementerian Koperasi dan UKM, Jakarta
- Long, Nguyen Viet (2003), "Performance and obstacles of SMEs in Viet Nam Policy implications in near future", makalah, International IT Policy Program (ITPP) Seoul National University, Seoul.
- Miranti, Ermina (2007), "Observing Performance of Indonesian Textile Industry: Between Potency and Oppirtunity", *Economic Review*, no.209, September.
- Pandey A P (2007), "Indian SME's and their uniqueness in the country". MPRA Paper No. 6086 (<http://mpa.ub.uni-muenchen.de/6086/>).
- Tambunan, Tulus T.H. (2006), *Development of Small & Medium Enterprises in Indonesia from the Asia-Pacific Perspective*, LPFE-Usakti, Jakarta.
- Tambunan, Tulus T.H. (2009a), *SME in Asian Developing Countries*, London: Palgrave Macmillan Publisher.
- Tambunan, Tulus T.H. (2009b), *Development of SMEs in ASEAN Countries*, Readworthy Publications, Ltd, New Delhi
- Tambunan, Tulus T.H. (2009c), *UMKM di Indonesia*, Ghalia Indonesia.
- Urata, Shujiro (2000), 'Policy Recommendations for SME Promotion in Indonesia', report to the Coordination Ministry of Economy, Finance and Industry, Jakarta.
- Wattanapruttipaisan, Thitapha (2005), "SME Development and Internationalization in the Knowledge-Based and Innovation-Driven Global Economy: Mapping the Agenda Ahead", makalah, the International Expert Seminar on "Mapping Policy Experience for SMEs", 19-20 Mei, Phuket.



COST BENEFIT ANALYSIS ON THE STRATEGIES FOR INCREASING GLOBAL COMPETITIVENESS OF INDONESIAN PRODUCT THROUGH THE ESTABLISHMENT OF A KEK IN KENDAL REGENCY

Etty Soesilowati
FE / Ekonomi Pembangunan Unnes
ettysoesilowati@yahoo.com

Abstract

Out of 57 countries, the global competitiveness of Indonesia is still in the 42nd (forty second). In order to prepare a KEK (Special Area for Economic Activity) that will be able to possess superior geo-economy and geo-strategies and to accommodate various industrial, export, import and other economic activities with high economic values and high international competitiveness, then Kendal (an area in Central Java Province), based on UU No. 23, 2009, has been established as a pilot project for KEK. This research was intended (1) to conduct deep examinations on the preparedness of infrastructures and the related institutions in Kendal and the investors already entering the area, and (2) to conduct the relevant cost-benefit analyses. This research employed quantitative and qualitative approaches. The analyses showed that there were really infrastructure supports (a sea harbor for exports, roads of national class, by pass, a tolled highway, railroads, an international airport and ample electricity), vendor supports (3,339 big- and medium-size industries, 644,000 small industries, a metal industrial center, 524 manufacturers and 873 export-oriented industries) and human resource supports (9 State-owned Colleges, 332 Private Colleges, 782 Vocational High Schools, 19 Private Work Training Centers and 2 State-owned Work Training Centers). Based on an assumption of an average price of Rp. 45,000/m² for land and an average cost of Rp. 60,000/m² for filling out 2-meter deep coastal areas, it can be concluded that the recommended project should be continued because it has positive cashflows and net-cashflows as well as relatively high benefit-cost ratio (19 kali). However, it has a relatively long waiting time for Return on Investment (at least 25 years) and small internal rate of return (7.7%)

Keywords : Cost-Benefit Analyses, Strategies for Increasing Global Competitiveness, Special Area for Economic Activities

Pendahuluan

Carut marutnya kondisi ekonomi nasional saat ini bukanlah suatu kejadian yang serta merta atau bukan hanya karena dampak dari krisis moneter 1997 atau krisis keuangan global 2008. Bekerjanya berbagai undang-undang warisan kolonial yang menciptakan struktur ekonomi yang mengabdikan pada modal asing merupakan akar masalah dari lemahnya kemampuan perekonomian nasional dan perekonomian rakyat. Kegiatan ekonomi dalam negeri dilihat dari sudut pandang sektoral, teritorial terfragmentasi dan dikelola secara sendiri-sendiri, tidak terintegrasi satu dengan yang lainnya.

Gambaran semacam ini dapat kita lihat dengan mudah, kegiatan usaha di sektor primer seperti pertambangan mineral, perkebunan, perikanan tidak ditopang industri pendukungnya. Pertambangan hingga ditutup tidak pernah dapat memunculkan kegiatan pengolahan sumber-sumber tambang, hasil-hasil perkebunan diekspor dalam bentuk bahan mentah, usaha kecil menengah tumbuh liar dan tidak memiliki keterkaitan yang kuat dengan usaha besar. Sementara industri-industri yang sudah ada didera oleh kebijakan negara yang tidak berpihak.



Industri pupuk hancur sebagai akibat dari kebijakan energy yang buruk dan tidak berpihak kepada kepentingan nasional. Bayangkan industri pupuk dapat mengalami kelangkaan gas sementara pada saat yang sama sebagian besar gas alam dan LPG diekspor. Mahalnya biaya ekonomi di dalam negeri dan kebijakan pro pasar bebas mempercepat bangkrutnya industri nasional dan memicu PHK di sana sini.

Realitas ekonomi pasar Indonesia kini dikuasai oleh berbagai produk impor, mulai dari otomotif, produk pangan dan pertanian hingga produk rumah tangga. Dengan jumlah penduduk 235 juta jiwa Indonesia adalah pasar yang menarik produsen berbagai produk dunia. Adapun peringkat daya saing Indonesia diantara 57 negara-negara dunia adalah pada urutan ke 42. Sementara neraca perdagangan Indonesia- China dari tahun ke tahun mengalami defisit yang dikarenakan faktor-faktor pendukung daya saing industri tidak kompetitif. Hal ini disebabkan tidak efisiennya tenaga kerja akibat kebijakan padat karya, dimana jam kerja efektif hanya 40 jam/minggu dengan jumlah hari kerja 337 hari/tahun serta biaya \$ 0,65/jam. Sedangkan di China tenaga kerja bekerja 44-48 jam/minggu dengan jumlah hari kerja efektif 347-350 hari/tahun serta biaya \$ 0,55-0,85/jam. Tarif atas energy listrik sedikit lebih rendah \$ 0,01/kwh dibanding tarif di China namun *suplay* tidak *continue*. Peralatan produksi sudah tua, rata-rata diatas 20 tahun dengan tingkat suku bunga pinjaman 14%/tahun sementara China hanya 6%/tahun (Kompas, 9 April 2010).

Langkah teknis seperti penetapan Standart Nasional Indonesia, aturan antidumping, pencegahan penyelundupan, penetapan pelabuhan impor, aturan keselamatan produk dan pembentukan tim pemantau dampak ACFTA sudah dilakukan pemerintah. Terkait dengan peningkatan daya saing produk Indonesia juga dilakukan penataan lahan dan kawasan industri, pembenahan infrastruktur dan energy, serta pemberian insentif (pajak dan non pajak). Langkah lain yang cukup penting adalah perluasan pembiayaan dan pengurangan biaya bunga, Kredit Usaha Rakyat, Kredit Ketahanan Pangan dan Energi, modal ventura, keuangan syariah dsb.

Bersandar pasal 31 UU Penanaman Modal No.25 tahun 2007, awal November pemerintah mengajukan draf RUU KEK kepada DPR RI. Kawasan Ekonomi Khusus, atau disebut KEK adalah kawasan dengan batas tertentu dalam wilayah hukum NKRI untuk menyelenggarakan fungsi perekonomian dan memperoleh fasilitas tertentu. KEK dikembangkan melalui penyiapan kawasan yang memiliki keunggulan geoekonomi dan geostrategi dan berfungsi untuk menampung kegiatan industri, ekspor, impor, dan kegiatan ekonomi lain yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan daya saing internasional.

Melalui UU No.23 tahun 2009 maka ditetapkanlah tiga daerah sebagai pilot proyek pelaksanaan KEK. Tiga daerah tersebut adalah kawasan Marunda (Jakarta), Kendal (Jawa Tengah) dan Dumai (Riau). Pemilihan wilayah Kendal dikarenakan adanya dukungan infrastruktur yang ada meliputi : (1) adanya jaringan rel aktif : 894 Km (*double track* 123 Km) menghubungkan 35 kabupaten / Kota di pulau Jawa; (2) pelabuhan tanjung mas didukung 9 pelabuhan lain Pekalongan, Brebes, Tegal, Batang, Kendal, Jepara, Juana, Rembang, dan Karimunjawa; (3) dekat dengan bandara dengan frekuensi kedatangan pesawat di dua bandara internasional A. Yani dan Adi Sumarmo (7.570 dan 3.010); (4) potensi Air di sekitar Wilayah KEK 103, 367 Juta m³; (5) terdapat 260.000 SST 83 sentral telepon dan 2 sentral teleks utama

Pembentukan KEK di daerah Kendal ditujukan untuk menyerap tenaga kerja yang diharapkan secara signifikan menekan angka kemiskinan di JawaTengah (kantong kemiskinan di indonesia), mendorong perkembangan UKM/IKM dimana Jateng merupakan basis utama (6,5 juta UKM 3,7 juta diantaranya bukan pertanian), diversifikasi industri di Jawa Tengah tidak sekedar berorientasi *labour intensif* tetapi juga berteknologi tinggi (*Hi-Tech*) dengan *added value* yang mendorong pertumbuhan ekonomi.



Kini pemerintah daerah Kendal telah mengalokasikan 30.000 ha lahan untuk KEK dimana 10.000 ha telah siap untuk digunakan. Namun realisasi pembentukan KEK di Kendal mengalami dilema karena lambatnya pengesahan UU KEK menyebabkan laju investasi terhambat di satu sisi. Padahal sejumlah investor luar negeri sudah siap mengembangkan usaha manufaktur di kawasan Kendal. Instrumen kepengaturan diperlukan investor sebagai jaminan kepastian hukum dalam berinvestasi. Di sisi lain, pembentukan KEK memerlukan dukungan fasilitas jalan tol dan struktur/ kapasitas jalan, layanan KA jarak pendek dan angkutan Peti Kemas, pengembangan bandara A. Yani Semarang serta pengembangan fasilitas pelabuhan laut. Untuk itulah penelitian ini dilakukan guna mengkaji : kesiapan infrastruktur Kendal, aktor-aktor/institusi-institusi yang terlibat, investor yang masuk, dan *analisis cost and benefitnya*. Hasil dari penelitian diharapkan dapat dimanfaatkannya sebagai bahan masukan pengambil kebijakan di tingkat pusat maupun daerah untuk mendesain ulang model kebijakan KEK serta mengatur strategi-strategi yang paling menguntungkan untuk meningkatkan daya saing produk Indonesia tanpa meninggalkan potensi kewilayahan.

Kajian Teoritis

Buah pikiran mengenai peranan perdagangan internasional dalam pembangunan telah sejak lama dikemukakan oleh para ahli ekonomi seperti Adam Smith, David Ricardo dan John Stuart Mill. Mereka menganggap perdagangan internasional sebagai mesin pertumbuhan ekonomi (*engine of growth*) dan pandangan tersebut tetap berlaku hingga dewasa ini. Menurut Smith dengan adanya perdagangan luar negeri suatu Negara dapat menaikkan produksi barang yang tidak dapat dijual di dalam negeri tetapi masih laku di luar negeri sehingga akan terjadi ekspor impor antar suatu Negara dan terjadilah perluasan pasar. Perluasan pasar akan mendorong sector produktif untuk menggunakan tehnik-tehnik produksi yang lebih tinggi. Perluasan pasar sebagai akibat keuntungan perdagangan luar negeri disebut "*doctrin vent for surplus*".

Sementara John Stuart Mill menganggap bahwa perdagangan luar negeri dapat mempertinggi produktivitas. Meningkatnya produktivitas sebagai akibat adanya hubungan ekonomi internasional ini selanjutnya disebut dengan "*doctrin productivity*".

Analisis Mill dan Smith seperti diatas adalah lebih mencerminkan keadaan yang sebenarnya yang terdapat dan dihadapi oleh Negara-negara yang sedang berkembang. Anggapan-anggapan bahwa masih terdapat factor-faktor yang menganggur, mobilitas factor produksi yang tidak sempurna, tehnik produksi yang sederhana dan kebutuhan bantuan modal merupakan keadaan yang dijumpai di Negara-negara berkembang. Melihat cirri yang demikian, maka perdagangan internasional akan member sumbangan penting dalam menciptakan pembangunan ekonomi, yaitu dalam hal : (a) memperluas pasar produk; (b) mempertinggi teknologi; (c) menaikkan produksi barang yang sudah tidak dapat dijual lagi di dalam negeri tetapi masih dapat dijual di luar negeri.

Disamping keuntungan di atas Negara sedang berkembang tidak jarang menghadapi masalah dalam melakukan perdagangan internasional yang dikarenakan ketidak stabilan pendapatan ekspor. Ketidak stabilan ekspor dikarenakan oleh : (a) kuatnya persaingan; (b) *term of trade* barang primer selalu mengalami penurunan dalam menghadapi barang industry; (c) terjadinya fluktuasi harga barang produk primer. Oleh karena itu untuk menghadapi masalah tersebut, pemerintah sedang giat-giatnya menggalakan diversifikasi ekspor. Usaha ini dilakukan untuk menstabilkan ekspor dan memperbaiki neraca pembayaran internasional.

Dewasa ini berbagai Negara dunia ketiga memiliki jumlah hutang dan beban bunga yang menunjukan jumlah yang sangat besar melebihi pemasukan. (Todaro, 1985 : 257). Tidak sedikit Negara sedang berkembang yang memiliki *Debt*



Service Ratio (DSR) nya melebihi ambang batas yang ditetapkan *IMF*, yaitu 20%. Bila *DSR* suatu Negara > 35%, maka biasanya suatu Negara dinyatakan bahaya secara ekonomi. Secara hipotesis jumlah ini menggambarkan neraca pembayaran yang deficit.

Menghadapi proyeksi neraca pembayaran yang deficit, Negara sedang berkembang memiliki beberapa kebijakan ekonomi internasionalnya. Kebijakan ekonomi internasional yang terkenal dewasa ini diantaranya :

- (1) Memperbaiki rekening arus. Untuk memperbaiki rekening korannya dapat dilakukan *export drive* dan atau mengurangi impor. Hal ini dapat dilakukan melalui peningkatan ekspor produk primer atau produk sekunder. Sedangkan untuk mengurangi impor dapat ditempuh kebijakan substitusi impor yaitu dengan memproteksi dan mendorong industri dalam negeri.
- (2) Memperbaiki posisi neraca modal dengan cara meningkatkan investasi asing untuk kegiatan produksi. Penanaman modal asing harus dibuat secermat mungkin agar jangan sampai keuntungan mengalir ke luar negeri.
- (3) Menerapkan kebijakan *Outward* atau *Inward*. Menurut Streeten (1973:1-10) kebijakan *outward looking* tidak hanya mendorong perdagangan bebas akan tetapi mengalihkan modal, tenaga kerja, perusahaan dan teknologi yang akan membuka pintu masuknya *Multinational Company (MNC)*. Sebaliknya *inward looking* dimaknai sebagai model pembangunan yang tertutup dimana nasib negara ditentukan oleh *resources endowment* negeri tersebut. Dalam pendekatan filosofis kita dapat menempatkan secara khusus strategi perdagangan komoditi ke dalam empat tahapan : (a) *Primer outward looking policies* yaitu dengan meningkatkan ekspor bahan mentah; (b) *Secondary outward looking policies* yaitu meningkatkan ekspor manufacture; (c) *Primary inward looking policies* yaitu industri yang ditujukan untuk swasembada pangan dan bahan pokok; (d) *Inward looking policies* yaitu swasembada di bidang manufacture melalui substitusi impor.

Dalam konteks perekonomian dunia yang semakin kompleks, konsistensi antara negara maju dan berkembang secara gradual menjadi suatu system social internasional yang bersifat interdependensi. Ketergantungan negara berkembang kepada “*rest of the world*” khususnya ekspor produk primer mengakibatkan tidak fleksibelnya struktur ekonomi negara berkembang dan semakin rawan. Gabungan antara ketergantungan yang kurang menguntungkan dan tawar menawar yang sangat lemah menyebabkan posisi perekonomian negara berkembang gampang dipengaruhi oleh kebijakan ekonomi luar negeri khususnya yang dibuat negara maju. Ketergantungan tersebut sangat membatasi kemampuan negara berkembang untuk memanipulasi variabel-variabel ekonomi dalam negeri seperti tabungan, investasi, harga komoditi dan *employment*.

Oleh karena itu sesuai anjuran Keynes, pemerintah di negara berkembang dapat mempengaruhi jalannya perekonomian lewat manipulasi permintaan agregat. Pemerintah dapat memperbesar pengeluaran, menurunkan pajak sehingga lapangan pekerjaan akan semakin luas. Sebaliknya bila permintaan agregat melebihi kapasitas produksi nasional maka akan terjadi inflasi. Dalam keadaan ini pemerintah dapat menurunkan pengeluarannya dan semakin menaikkan pajak sehingga permintaan agregat menurun dan harga umum juga turun. Apabila tercapai keseimbangan antara *demand* agregat dengan *supply* agregat maka tercapai keseimbangan pendapatan nasional yang disertai keseimbangan pasar tenaga kerja.

Pembangunan ekonomi secara umum memerlukan akumulasi modal, termasuk akumulasi baru dalam bentuk tanah, peralatan fisik dan sumberdaya manusia serta teknologi. Secara khusus untuk negara berkembang memerlukan persyaratan tambahan sebagai berikut :

- (1) *Indegenous force*, yaitu kekuatan dari dalam untuk melakukan perbaikan.

Ketergantungan yang terlalu tinggi kepada bantuan asing hendaknya dikurangi



- apabila perekonomian sudah mapan. Investasi asing hanya akan bersifat “*Inclave Industry*” (berkiblat pada negara investor)
- (2) Mobilitas faktor-faktor produksi dengan cara mengganti teknologi, memberikan fasilitas kredit bagi petani dan sector UMKM serta mengarahkan pemanfaatan sumber-sumber secara efisien.
 - (3) Akumulasi capital dengan cara menaikkan volume tabungan riil dan menciptakan struktur pasar yang kuat agar dapat mempengaruhi mobilitas, alokasi capital serta menyalurkan tabungan kearah investasi yang produktif.

Kebijakan Negara apapun sebenarnya mengandung resiko untuk gagal. Hogwood dan Gunn membaginya dalam dua kategori, yaitu tidak terimplementasikan (*non implementation*) dan implementasi yang tidak berhasil (*unsuccessful implementation*). Tidak terimplementasikan mengandung arti bahwa suatu kebijakan tidak dilaksanakan sesuai rencana, mungkin karena pihak-pihak yang terlibat tidak mampu bekerjasama, tidak efisien ataupun permasalahan yang digarap diluar jangkauan kekuasaannya sehingga betapapun gigihnya mereka, hambatan-hambatan yang ada tidak tertanggulangi. Sementara implementasi yang tidak berhasil biasanya terjadi manakala suatu kebijakan tertentu telah dilaksanakan sesuai rencana namun kondisi eksternal ternyata tidak menguntungkan.

Edy Burmansyah dkk dari *Institute for Global Justice* (2008), meneliti dampak disertakannya Batam-Bintan ke dalam *Free Trade Agreement* Singapura-AS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masuknya Batam-Bintan sebagai bagian dari *FTA* Singapura-AS : (a) membebani anggaran negara, dimana tahun 2007 sebesar Rp.2842,4 milyar, tahun 2008 Rp.248 milyar dan tahun 2009 Rp. 215 milyar yang sebagian besar bersumber dari pinjaman/hibah luar negeri, sementara catatan LPEM UI penerimaan yang diperoleh pemerintah tidak sebanding dengan biaya yang telah dikeluarkan; (b) menguntungkan asing dan pemodal besar seperti Salim Group dan Singapore Technologies Industries karena lalu lintas investasi di kawasan tersebut dikendalikan sepenuhnya oleh *Singapore Economic Development Board (SEDB)*; (c) menghancurkan industry nasional karena pembebasan pajak dan bea masuk. Sebagai contoh, produk tekstil China yang diekspor ke Batam kemudian diganti labelnya (*made in Indonesia*) dan selanjutnya dikirim ke AS dengan preferensi bea masuk 0% telah merenggut kuota produsen tekstil di pulau Jawa dan daerah lain, dan celaknya lagi sebagian dari produk tekstil tersebut merembes ke pasar domestic.

Metode Penelitian

Penelitian ” Analisis *Cost and Benefit* Strategi Peningkatan Daya Saing Produk Indonesia Melalui Pembentukan KEK” merupakan studi yang bersifat spesifik dan holistik. Spesifik dimaksudkan bahwa subyek penelitian adalah aktor pembuat dan implementor kebijakan KEK. Holistik dimaksudkan bahwa kajian dalam penelitian ini tidak saja menyangkut aspek sosial dan ekonomi, tetapi juga politik ekonomi. Mengingat kekhasan dari subyek, obyek penelitian serta sifat penelitian, maka penelitian menggunakan pendekatan kualitatif (Bogdan & Biklen, 1998) dan kuantitatif

Mengingat pendekatan yang digunakan, maka dalam mendeskripsikan fenomena tersebut peneliti menggunakan prosedur induktif, dimana manusia sebagai instrumen utamanya. Sementara metode kuantitatif dimaksudkan untuk menghitung tingkat efektivitas, dampak sosial, politik ekonom dengan menggunakan *cost & benefit analisis* dan dilengkapi dengan analisis diskripsi prosentase. Analisis ini diperlukan tidak saja untuk kepentingan jangka pendek, yaitu “*profit maximization*” tetapi juga kepentingan jangka panjang, yaitu “*wealth maximization*”.

Sesuai dengan tema penelitian, maka aspek-aspek yang akan diteliti adalah aspek sosial,ekonomi dan politik serta hambatan-hambatan didalam proses



pengimplementasian. Lokasi penelitian ini mengambil tempat di wilayah Kab. Kendal Jawa Tengah. Sedangkan situs penelitian adalah wilayah KEK yang berada di : (1) Desa Wonorejo; (2) Desa Monorejo; (3) Desa Sumberejo; dan (4) Desa Nolakerto.

Data primer diperoleh dalam bentuk verbal atau kata-kata dan perilaku subyek (informan) yang berkaitan dengan penelitian. Sedangkan data sekunder bersumber dari dokumen-dokumen, foto-foto, rekaman dan benda-benda yang digunakan sebagai pelengkap data primer. Pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling*.

Agar diperoleh data secara holistik dan integratif serta memperhatikan relevansi data dengan fokus penelitian, rumusan masalah dan tujuan, maka pengumpulan data menggunakan teknik wawancara mendalam; observasi; *Focus Group Discussion*; kuesioner; dan (5) studi dokumentasi.

Pada pendekatan kualitatif, data dianalisa dengan menggunakan model interaktif. Pada pendekatan kuantitatif dilakukan dengan menggunakan *cost & benefit analisis* dan dilengkapi dengan analisis diskripsi prosentase. Analisis ini diperlukan tidak saja untuk kepentingan jangka pendek, yaitu "*profit maximization*" tetapi juga untuk kepentingan jangka panjang yaitu "*wealth maximization*". Untuk jangka panjang investasi lebih menekankan pada penghasilan yang tetap dan teratur. Untuk menghitung bilamana investasi tersebut kembali disebut dengan "*payback period*".

Hasil Penelitian

Pemerintah daerah Kendal mengalokasikan 30.000 ha lahan untuk KEK dimana 10.000 ha telah siap untuk digunakan.

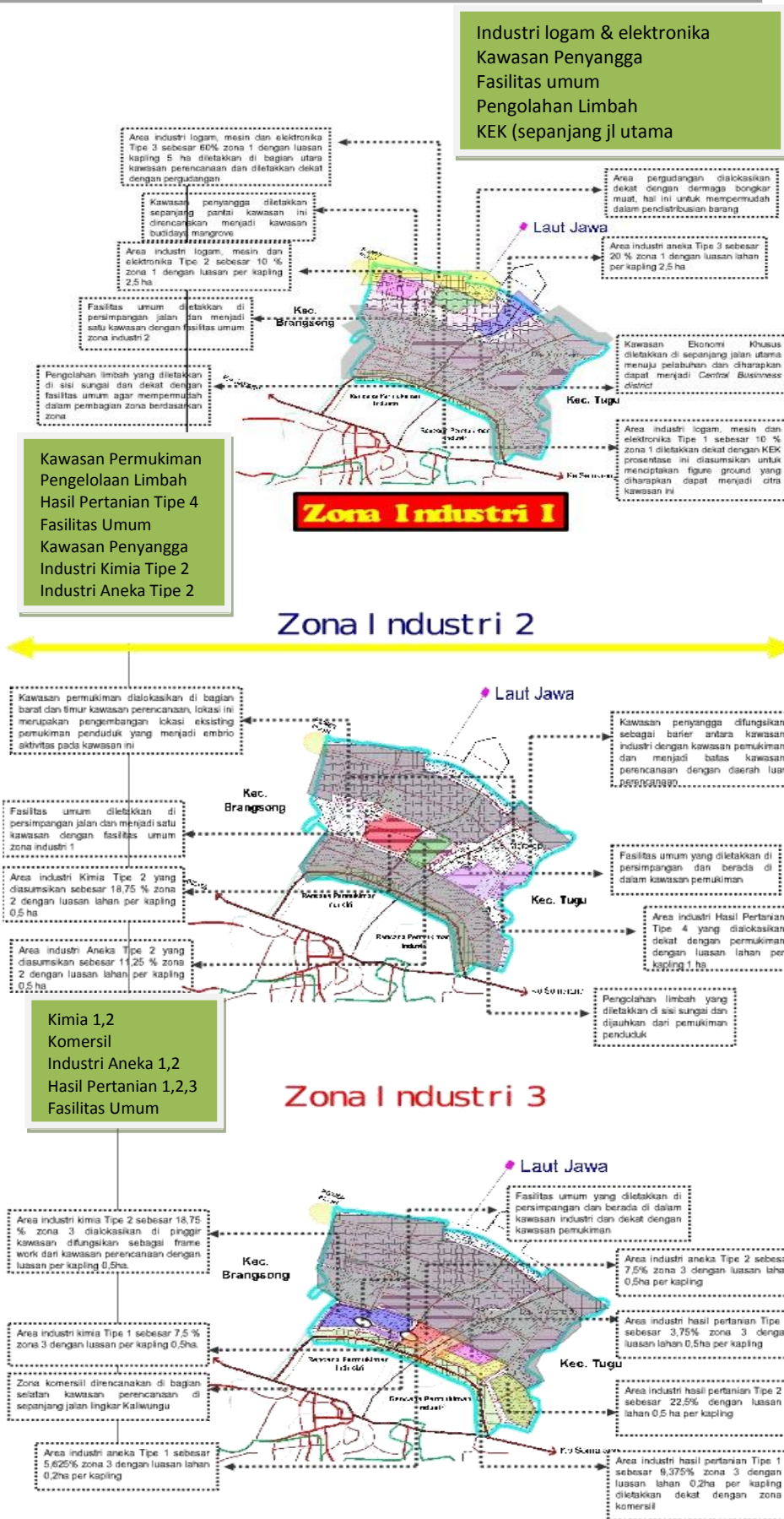
Keunggulan Lokasi KEK Kendal

No.	Indikator	Keunggulan
1.	Geografis	a. <i>Coverage</i> distribusi dan supply bahan baku di Jateng lebih efisien b. aksesibilitas dan inter koneksi dengan jalur jalan nasional, kereta api dan penerbangan internasional (A. Yani), pelabuhan samudra (ekspor/impor)
2.	Infrastruktur	a. pelabuhan ekspor; b. jalan nasional, <i>by pass</i> , tol; c. Jalur kereta api; d. bandara internasional; e. ketersediaan listrik
3.	Dukungan Vendor	a. 8 kawasan industri; b. 3.339 industri sedang dan besar; c. 644.000 industri kecil; d. sentra industri logam; e. 524 industri manufaktur; f. 873 industri orientasi ekspor
4.	Kesiapan Lahan	a. luas 2.830 Ha dan penduduk 5.823 Ha b. aksesibilitas lokasi sangat baik c. peruntukan lokasi sudah sesuai RTRW Kab. Kendal
5.	Kemudahan Perijinan	Proses penyelesaian 6 – 12 hari
6.	Dukungan SDM	a. 9 PTN, 332 PTS, 99.000 lulusan/tahun; b. 782 SMK, 150.000 lulusan/tahun; c. 19 BLK, 2 BLKI; d. Karakter tenaga kerja positif
7.	RTRW	Sesuai dengan RTRW Kendal dan Jateng Tidak mengganggu area konservasi dan lindung
8.	Intensif	a. percepatan perijinan; b. pembebasan tanah; c. retribusi; d. jaminan keamanan
9.	Komitmen	a. dukungan gubernur, bupati, walikota; b. dukungan dunia usaha; c. perda-perda pro investasi; d. antusiasme masyarakat

Sumber : Data Diolah (2010)

Wilayah perencanaan meliputi sebagian Desa Mororejo, sebagian Desa Wonorejo, sebagian Desa Kutoharjo dan sebagian Desa Krajan Kulon. Wilayah tersebut merupakan bagian dari Kecamatan Kaliwungu yang berada di bagian Utara. Kedua desa ini secara administrasi berbatasan dengan sebelah Utara Laut Jawa; sebelah Barat Kecamatan Brangsong; sebelah Timur Kota Semarang; sebelah Selatan Desa Nolakerto, Desa Sumberejo, Desa Sarirejo, Desa Karangtengah, dan desa Kumpulrejo.

Master plan KEK telah disusun sebagai berikut :





Aktor Yang Terlibat

Pembentukan KEK berdasarkan UU No.39 tahun 2009 diusulkan oleh Badan Usaha/Pemerintah Kabupaten/ Pemerintah Kota/Pemerintah Propinsi kepada Dewan Nasional. KEK harus didukung peta lokasi, rencana tata ruang, sumber pembiayaan, analisis dampak lingkungan, kelayakan ekonomi dan financial serta rencana strategis.

Untuk mempercepat pelaksanaan KEK di tingkat propinsi dibentuklah Sekretariat Tim Persiapan Pengelolaan dengan keanggotaan dari berbagai instansi terkait. Berdasarkan SK Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Jawa Tengah No. 821.05/3499/2009 susunan keanggotaannya meliputi Kepala Bidang Perdagangan Luar Negeri Disperindag; Kepala Sub Bagian Pelayanan Izin Usaha dan Non Izin pada BPMD; Kepala Bagian Sarana Perekonomian, Biro Perekonomian Setda Prop.Jateng; Staf Pelaksana Bidang Perekonomian pada Bappeda Prop.Jateng; Kepala Bidang Pengkajian Dampak Pengembangan Teknologi Lingkungan Hidup, BLH Prop.Jateng; Kepala Bidang Perhubungan Laut, Dinas Perhubungan Komunikasi & Informatika Prop.Jateng; Kepala Seksi Perencanaan Tata Ruang Bidang Penataan Ruang & Lahan pada Dinas Cipta Karya dan Tata Ruang Prop.Jateng; Kepala Seksi Peningkatan Jalan dan Jembatan Bidang Pembangunan Wilayah Tengah, Dinas Bina Marga Prop.Jateng; Kepala Sub Bagian Program pada Dinas ESDM Prop.Jateng; Kepala Sub Bagian Pengkajian Produk Hukum pada Biro Hukum Setda Prop.Jateng; Staf Pelaksana Biro Adm Pembangunan Daerah Prop.Jateng; Kepala Sub Bagian Kerjasama Pemda. Dengan Lembaga Non Pemerintah Dalam Negeri pada Biro Otonomi Daerah dan Kerjasama; Kepala Seksi Penataan Kawasan Tertentu pada Kantor Wilayah Badan Pertanahan Nasional Prop.Jateng; Kepala Bidang Fisik dan Prasarana pada Bappeda Kab.Kendal; Kepala Bidang Perindustrian pada Disperindag, Pertambangan dan Energi Kab.Kendal; Kepala Kantor Penanaman Modal Kab.Kendal; Kepala Seksi Pengaturan dan Penataan Pertanahan pada Kantor Pertanahan Kab. Kendal; Manajer Pengembangan PT. Kawasan Industri Wijayakusuma; Wakil Ketua Umum Investasi dan Kewirausahaan Kadin Jateng; Kepala Seksi Ekspor pada Disperindag Prop.Jateng; Kepala Sub Bagian Program Disperindag Prop.Jateng.

Analisis Cost and Benefit

Pengembangan KEK di Kabupaten Kendal membutuhkan biaya investasi minimal Rp. 1.903.256.390.000,-. Biaya tersebut digunakan antara lain untuk : (1) pekerjaan persiapan perijinan dan pengukuran lahan serta mobilisasi dan demobilisasi peralatan dan tenaga kerja; (2) pematangan lahan, pengeringan dan urugan tan dengan kedalaman 2 m dengan harga pematangan Rp. 65.000,-/m; (3) pematangan dan peninggian jalan; dan (4) harga beli lahan tambak Rp. 60.000,-/m.

Untuk menentukan layak tidaknya suatu investasi ditinjau dari aspek keuangan perlu dilakukan berbagai kriteria. Kriteria yang digunakan adalah : (1) analisis *cashflow*; (2) *payback period*, yaitu jangka waktu pengembalian invest asi; (3) *net present value*, yaitu nilai bersih sekarang; dan (4) *internal rate of return*, dimana apabila > dari tingkat bunga pinjaman maka investasi diterima. Adapun hasil analisis kelayakan pengembangan KEK adalah sebagai berikut :

Tabel Hasil Analisis Kelayakan Pengembangan KEK di Kabupaten Kendal

No.	Uraian	Nilai (Rp)
1.	Nilai investasi	1.903.256.390.000
2.	Masa Investasi	30 tahun
3.	Cash in Flow	5.571.228.478.680
4.	Net Present Value DF= 6%	445.829.136.576
5.	Pay Back Periode	>25 tahun
6.	IRR	7,7%
7.	B/C Rasio	18

Sumber : Data Diolah (2011)



Simpulan dan Rekomendasi

Dengan asumsi harga lahan Rp. 45.000,-/m² dan harga pengurukan tanah tambak dengan kedalaman 2 m dan harga urug Rp. 60.000,-/m², menyimpulkan bahwa proyek direkomendasikan untuk terus dijalankan karena nilai cashflow dan netcashflow menghasilkan nilai positif serta benefit cost ratio yang cukup tinggi yaitu 19 kali. Namun jika dilihat dari criteria masa pengembalian investasi cukup panjang (lebih 25 tahun), sedangkan dilihat dari criteria internal rate of return juga kecil (7,7%). Angka ini sam dengan bunga investasi tanpa resiko, misalnya deposito.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwasilah, A. 2000. *Pokoknya Kualitatif : Dasar-dasar Merancang dan Melakukan Penelitian Kualitatif*. PT. Kiblat Buku Utama. Jakarta .
- Bogdan, R.C. & Biklen. 1998. *Qualitative Reearch for Education : An Introduction to Theory and Methods*. Allyn and Bacon. Boston. London
- Burmansyah, Edi. 2008. Singapura Berlabuh Batam Berkorban. *Buletin Globalisasi dan Perdagangan Bebas*. Tahun ke 6 Ed 3 Desember
- Cahyono, I. 2006. Politik Etis Kapitalisme. *Kompas*. 26 Oktober
- De Soto, H. 2006. *The Mystery of Capital*. Pandu Aditya K (Penterjemah). Rahasia Kejayaan Kapitalisme Barat. Jakarta : Qalam
- Diredja, Tjahya G. 2010. Mengkoordinasikan Langkah Konkret Pemerintah. *Kompas*. 9 April
- Friedman M. 1970. Social Responsibility of Business is to Increase its Profit. *The New York Time Magazine*, 13 September.
- Lincoln, Y & Guba, E. 1985. *Naturalistic Inquiry*. SAGE, Publications, Inc. California
- Pambudy, Ninuk M. 2010. Peluang ACFTA Harus Kita Rebut. *Kompas*, 9 April.
- Parsons, W. 1995 *Public Policy : An Introduction to The Theory and Practice of Policy Analysis* . Edward Elgar Publishing, Inc. USA
- Sambodo, Maxensius T. 2007. Kawasan Ekonomi Khusus dan Kondisi Darurat. *Kontan* 3 September.
- Undang-undang No 9 Tahun 2009 tentang Kawasan Ekonomi Khusus.
- Suryana , (2000), *Ekonomi Pembangunan : Problematik dan Pendekatan*, Jakarta : Salemba Empat



**INFLUENCES OF TARGET FIRM'S COUNTRY ON
THE OCCURRENCE OF COOPETITION**

Suzanna Lamria Siregar
Faculty of Economics, Gunadarma University
ssiregar@staff.gunadarma.ac.id ; suzanna.siregar@gmail.com

Abstract

This study focuses on the effects of similarity of parent and target firms' country and the risk rank of the target firm's country on the occurrence of coopetition. Incorporated coopetitive joint venture as proxy of coopetition in five industries – car, airlines, telephone banking, and software with Event History Analysis, this study results that the propensity of the occurrence of coopetition increases as (1) the possibility to place the target firm in the parent firm's country increase, and (2) the risk rank of the target firm's country decreases.

Keywords: *coopetition, risk rank, target country*

Research Background, Questions and Objectives

Coopetition – a synthesis between competitive and cooperative paradigms – has become frequent in modern economy. The main objective of establishing coopetition is to achieve the advantages of both competition and cooperation. Through coopetition, firms could gain above-normal profits, advantages or competencies by sharing resources and capabilities with competitors. Firms may establish coopetition under the shade of complementary (Bradenburger and Nalebuff, 1996), in which partners included are competitors, complementors, suppliers, and consumers. Afuah (2000) identifies partners in such coopetitive relationships as coopetitors – a term considered as a mere substitute of “stakeholders” (Dagnino and Padula, 2002).

This study avoids discussing coopetition in relation with complementary by strictly defining that coopetition is cooperation between direct competitors. Direct competitors mean firms that operate their business in the same industry. The proxy of coopetition used in this study is coopetitive joint venture that is a joint venture established by firms come from exactly the same industry. Industry similarity between firms is signified by the same four digits of United States of Standard Industrial Classification (USSIC). Two firms that share the exact same four digits of USSIC are regarded as direct competitors. Firms that involved in the coopetitive agreement are called parent firms. Firms built as the joint venture are considered target firms.

Car, airlines, telephone, banking and software industries are selected as subjects of the study. Subjects are chosen based on the network of innovators rationale (Garraffo, 2002). In a perspective of strategic network a network of innovators is defined as a group of firms, consisting of competitors as well as suppliers and customers, which decide to cooperate because they are in competition with other networks of firms in developing new technologies and/or setting new standards in the marketplace. Inside these networks, firms are embedded in a bundle of relationships – among them come from the most potential industries in which coopetition could be occurred and analyzed. Banking, computer software, wireless telecommunication/telephone and automotive industries are four industries mentioned by Garraffo (2002) as examples of industries that potential to adopt coopetition. These four industries are employed as subjects of this research. Airlines become the fifth research subject considering its rigid networks – namely constellations (Lazzarini, 2007) – which presumably also have the same behaviors as those of the networks of innovators.



Explanations on coopetition are drawn using the theoretical perspectives of Resource Based View (RBV) and Transaction Cost Economics (TCE). According to RBV, competitors sometimes possess similar knowledge and a common market vision, which helps them to engage in such collaboration. Conversely, from the perspective of transaction cost economics coopetition is considered an extremely risky business because competitors have individual business incentives that might lead to opportunistic behavior. RBV is developed based on the credence that economic rent which then influence the pattern of inter-firm relationships are generated and sustained by firm resources and capabilities (Barney, 1991). Transaction cost economics could be used in analyzing the rationale of inter-firm cooperation agreements (Williamson, 1985).

Research Hypotheses, Models and Methodology

Firms choose direct competitor from the country in which they expect to invest and gain advantages. Added to this reason is the mutual forbearance logic. Jayachandran, Gimeno and Varadarajan (1999) states that mutual forbearance is a consequence of firms competing in many markets and the resulting increase in their interdependence. They conclude that the main purpose of this strategy is to avoid intense competition. Hypothesis 1 accommodates the inquisitiveness of whether coopetition to some extent is just a form of the practice of mutual forbearance strategy; since firms likely determine the location of the cooperative venture in the country of (at least one of) the parent firms.

Hypothesis 1: coopetition is more likely to occur when the target firm's is located in the country of (at least) one of the parent firms.

Neto, Brandão and Cerqueira (2010) affirm that the choice of international alliances as a mode of entry into a foreign market is also influenced by the risk propensity of target country. The most advantageous alliance happens to be occurred if the investment is placed in a less volatile country (Luo, 2007). Volatility of a country in this research is represented by country risk which refers to the risk of doing business in a particular country. Volatility depends on changes in the business environment that may adversely affect operating profits or the value of assets in a specific country. Following the pattern in determining the target firm's country happened in international joint ventures; the location of coopetition are likely to be located in the country with low level of doing business risk. Based on this argument the following hypothesis is postulated:

Hypothesis 2: coopetition is more likely to occur when the target firm's country has low business risk.

Hypothesis testing is conducted based on Cox proportional hazard models of event history analysis (EHA) which is commonly used to describe, explain or predict the occurrence of events. EHA is also known as Survival Analysis, Failure-time Analysis, Reliability Analysis, Duration Analysis = Hazard Analysis or Transition Analysis. The event history analysis allows modeling the likelihood that a new coopetition will be observed at time t , given that a previous cooperative agreement occurred before time t . Because the observation window is finite, the first cooperative agreement might be the only one occurred during the study period. This situation is known as right censoring and could be a problem. The event history analysis resolves this problem by modeling the hazard rate of the cooperative agreement: the likelihood that a new cooperative agreement will be observed at time t , given that a previous cooperative agreement occurred prior to time t . One of strong points of event history method is that it is not biased by right censoring because a conditional likelihood is modeled.

Another strong point event history models is the fact that they include the time-dependent covariates (Allison, 2009) necessary to test some hypotheses. Given the merits of the event history approach, the research uses continuous-time event history analysis to model the



diffusion of coopetition in all industries analyzed. Analyses are conducted based Cox proportional hazards regression models following the form of the equation below:

$$h(t) = h_0(t) \times \exp\left(\sum \beta_i \times [X_i(t)]\right),$$

where $h(t)$ stands for hazard function of variable dependent = 1 at variable time, $h_0(t)$ for baseline hazard function of variable dependent = 1, β_i for exponential regression coefficient for the i -th independent variable and $X_i(t)$ value of the i -th independent variable

This research employs occurrence of the first coopetitive agreement (coopetition) for every firm as dependent variable or censoring variable. As censoring variable, coopetition denotes the event. Event in this research is a condition in which a firm is not involved in any coopetition during the observation period. Event is denoted by the value of zero (0) of the censoring variable (coopetition). The occurrence of coopetition is represented by the value of one (1) of the censoring variable and entitled as failure, as the negation of event. With this notice this variable is assigned as the operationalization of possibility of a firm to establish coopetition.

Firm involved in joint venture agreement in any of the five industries mentioned is assigned as research observation unit. Joint ventures used in the research are the 50-50 venture (in term of equity arrangement) recorded by Zephyr database by Bureau Van Dijk (www.zephyr.bvdep.com). As required by event history analysis, this research employs the duration variable as the time variable. Duration variable is defined as the time from the beginning date of the observation period (January 1, 2000) to the date the first coopetitive agreement occurred for each case (firm). The value of duration is denoted in days.

Dichotomy variable is employed to indicate the similarity of parent and target firms' country of origin (coo_PT). The value of one (1) of coo_PT means that target firm's country is similar to those of at least one of the parent firms, thus parent firm decide to build the venture in the country of at least one of the parent firms; the value of zero (0) indicates that venture is build in a foreign country, outside the parent firms' countries.

The similarity of target and parent firms' country of origin is coupled with the target country's risk of business investment rank (risk_T). Risk rank of every firm is calculated based on the risk rank provided by www.doingbusiness.org. The risk rank of doing business in target firm country is the arithmetically averaged of nine indicators: the ease of (1) starting a business, (2) employing workers, (3) registering property, (4) getting credit, (5) protecting investors, (6) paying taxes, (7) trading across borders, (8) enforcing contracts and (9) closing a business. Risk rank for every country is calculated following the below equation:

$$R_T_j = \sum_{i=1}^9 R_i / 9$$

where R_T_j indicates the risk rank of target firm's country in the j -th coopetitive joint venture.

Following the Cox proportional hazards regression model, the research model is devised as:

$$h(t) = h_0(t) \times \exp(\beta_1 [X_1(t)] + \beta_2 [X_2(t)]),$$

where $h(t)$ signifies the hazard function of variable occurrence of coopetition (coopetition = 1) at variable time t (duration); $h_0(t)$ for the baseline hazard function of variable occurrence of coopetition (coopetition = 1), and $X_i(t)$:value of the i -th independent variable at variable time t (duration), for $i = 1$ and 2 ; X_1 : coo_PT and X_2 : risk_T. Stata10 is employed as the computing tool for analyzing the model. While analyzing the composite effect independent variables on the occurrence of coopetition, individual effects of every independent variable are also analyzed.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Table 1 summarizes the descriptive statistics of every variable in each industry and all industries analyzed in this research. The descriptions are chained with the Duncan's homogenous subsets that represent the comparison. Overall – using all and not



distinguishing the five industries, the average of the occurrence of coopetition is 0.46. By Industry, numbers of coopetition in Car and Airlines industries recorded are significantly higher than those of the others. In term of network of innovators (Garraffo, 2002), car industry conquers imitation and high cost in research and development by establishing coopetition more extensively than telephone, banking, and software industry. Coopetition in airlines industry is associated with the term of constellations. Constellations in airlines industry is a cooperative networks in which several airlines couriers involved (Lazzarini, 2007). Cooperation presumably marks the relationships between members of a constellation as competition to the relationships between constellations. Yet, long before the existence of this constellation matter, airlines industry has already exposed to the code-sharing agreement. Under a code sharing agreement, participating airlines can present a common flight number for several reasons covering consumers' and airlines carriers' advantages. Code sharing provides clearer routing of connecting flights, synchronized flight schedules and luggage handling for airlines customers and an apparent increase in the frequency of service on the route by an airline (Brueckner, 2003). Sharing customer flight data and establishing software for production line consecutively occurred in airlines and car industries are considered as activities that are far from the customer which coopetition between direct competitors is more likely to be found (Bengtsson and Kock, 2000).

Table 1 Descriptive Statistics

	censored	uncensored (coopetition)	Total cases	Coo_PT	risk_T
Five Industries					
Mean	889	755	1644	0.77	57.85
Standard Deviation			0.50	0.42	48.13
ussic_P = 3711 Motor vehicles and passenger car bodies					
Mean	93	162	255	0.75 ^b	70.67 ^b
Standard Deviation			0.48	0.43	44.92
ussic_P = 4512 Air transportation, scheduled					
Mean	58	92	150	0.53 ^a	34.31 ^a
Standard Deviation			0.49	0.50	38.48
ussic_P = 4813 Telephone communications, except radiotelephone					
Mean	182	116	298	0.80 ^{bc}	55.90 ^b
Standard Deviation			0.49	0.40	49.70
ussic_P = 6021 National commercial banks					
Mean	196	135	331	0.88 ^c	54.61 ^b
Standard Deviation			0.49	0.33	44.56
ussic_P = 7371 Computer programming services					
Mean	360	250	610	0.77 ^b	58.04 ^b
Standard Deviation			0.49	0.42	50.67

In the terms of similarity of parents and target firms' country (coo_PT) and risk rank of doing business in the target firm's country, Airlines industry appears with significant differences. Airline companies have higher tendency of establishing coopetition in a foreign country compared to other industries. Yet, the choice of placing the investment abroad is coupled with choosing the low risk country as the target country. In many airlines' constellations, cooperation with foreign couriers is related to matter of sharing the routes; while domestic routes are shared with the local couriers, and international routes with their international direct competitors.



By industry, the averages risk rank of the target country range from 34.31 (Airlines) to 70.67 (Car), with overall average equals to 57.85. Country with doing business risk rank value in the range has higher propensity to be chosen as target country in which cooperative joint venture established. Using Indonesia with risk rank = 117 as an example, integrate standard deviation and mean (average), the country could be regarded potential as target country of car industries' cooperative joint ventures. The influences of country risk rank and the similarity of parents and target firms' country on the occurrence of cooperation are tested in the next stage of the research. Table 2 displays the results of the EHA on the dependent variable (cooperation) and the independent variables (coo_PT and risk_T) both in univariate and multivariate models.

Table 2 Hypothesis Testing

Hazard Functions	LR chi ²	P > chi ² (sig.)	Hazard Ratio	Standard Error	z	P > z (sig.)
All Industries						
coo_PT	21.43**	0.00	1.71**	0.21	4.37	0.00
risk_T	6.13**	0.01	1.00**	0.00	-2.45	0.01
coo_PT × risk_T						
coo_PT	6.18*	0.05	1.08	0.13	0.63	0.53
risk_T			1.00**	0.00	-2.43	0.02
ussic_P = 3711 Motor vehicles and passenger car bodies						
coo_PT	8.69**	0.00	2.20**	0.64	2.71	0.01
risk_T	1.56	0.21	1.00	0.00	-1.24	0.21
coo_PT × risk_T						
coo_PT	3.28	0.19	1.45	0.42	1.26	0.21
risk_T			1.00	0.00	-1.37	0.17
ussic_P = 4512 Air transportation, scheduled						
coo_PT	6.80**	0.01	0.43**	0.14	-2.60	0.01
risk_T	7.59**	0.01	0.99**	0.01	-2.53	0.01
coo_PT × risk_T						
coo_PT	11.16**	0.00	0.51*	0.18	-1.85	0.06
risk_T			0.98**	0.01	-2.67	0.01
ussic_P = 4813 Telephone communications, except radiotelephone						
coo_PT	3.29*	0.07	1.70*	0.53	1.71	0.09
risk_T	0.40	0.53	1.00	0.00	-0.62	0.53
coo_PT × risk_T						
coo_PT	1.53	0.47	1.40	0.46	1.03	0.30
risk_T			1.00	0.00	-0.53	0.60
Ussic_P = 6021 National commercial banks						
coo_PT	4.01*	0.05	2.14*	0.90	1.79	0.07
risk_T	13.01**	0.00	0.99**	0.00	-3.47	0.00
coo_PT × risk_T	15.24**	0.00				
coo_PT			0.49	0.21	-1.64	0.10
risk_T			0.99**	0.00	-3.48	0.00
ussic_P = 7371 Computer programming services						
coo_PT	20.64**	0.00	2.41	0.52	4.09	0.00
risk_T	8.00**	0.00	1.00	0.00	2.87	0.00
coo_PT × risk_T	10.00**	0.01				
coo_PT			0.79	0.18	-1.06	0.29
risk_T			1.01**	0.00	3.20	0.00

Notes: An asterisk indicates significance at the 10 % level
Two asterisks indicate significance at the 5 % level

Using all industries, both univariate and multivariate models of EHA indicate significant relationships between the occurrence of cooperation, the similarity of parent and target firms' country. The significances are shown by the significant values of the Likelihood Ratio



Chi Square (LR Chi²) and Hazard Ratio. Hazard ratio represents propensity of the occurrence of coopetition. Consecutively the values of hazard ratio of coo_PT, risk_T and coo_PT and risk_T in coo_PT \times risk_T on coopetition are 1.71, 1.00, 1.08 and 1.00. The values indicate that (1) in the univariate model where only coo_PT included, the probability of the occurrence of coopetition will increase 71% as the propensity to establish coopetition in (at least one of) the parent firms' country increase; (2) in the univariate model in which only risk_T involved, the probability of the occurrence of coopetition is slightly decrease as the risk rank of the target country increase by a unit; (3) in the multivariate model where composite effects of coo_PT and risk_T are associated, only the effect of risk_T on coopetition (variable) is significant. All through the results, the values of hazard ratio of risk_T slightly – yet significantly differs from 1. This fact relates to the ranking procedure performed by World Bank (www.doingbusiness). In 2010, 189 countries were ranked into 183 that subsequently made the rank difference between two consecutive countries in the row is zero or one.

By industry most of the significant relationships follow the patterns that (1) the probability of coopetition to occur increases as the propensity of forming the coopetition in (at least one of) parents firms' country; (2) the probability of the occurrence of coopetition decreases as the risk rank of the target country increases. The exception of the behavior of country similarity between parent and target firms (coo_PT) happens in airlines industry. While car, telephone, banking, and software industry tends to establish coopetition in the parent firms' country, airlines companies take an opposite direction. Airlines industry tends to headquarter the constellation in a foreign country.

The common decision to establish coopetition in parent firms' country can be viewed as a way to minimize the cost of controlling the structure of coopetition. The decision of building coopetition in one of the parent firm countries may lesser the business risk of target country since the local partner has more accessibility to resources and capabilities. Adjustment to new coopetitive sphere in the location may work more rapidly since one of the partners has already been exposed to the local knowledge and resources.

Moreover under the sphere of internationalization of coopetition, choosing one of the parent firms' countries as the location of coopetition can be viewed as a way to infiltrate to a new market or new point of production abroad without having to struggle intense competition. Direct competitors with multiple markets may competes fiercely in some markets, but at relatively the same time may cooperate intimately in a certain market, this is the essence of mutual forbearance (Beamish and Lupton, 2009; Jayachandran, Gimeno and Varadarajan (1999)). Coopetition may follow the path of mutual forbearance and the potential of the tendency could be deducted by exploring not only the location of coopetition but also the industry similarity of parent and target firms. The latter will be relevant if only the examination performed based on loose assumption that mutual forbearance agreement between direct competitors is realized in a venture that operates in the same industry as the parents. Incorporating the variables of parent and target firms' country (coo_PT) and industry similarity between parent and target firms is recommended as basis of a deduction of mutual forbearance in coopetition for further study.

Another exception in compliant with risk rank of target country occurs in software industry. While car, telephone, airlines and banking industries follow the pattern to establish coopetitive joint venture in low risk country, the propensity of the occurrence of coopetition in software industry increases as the risk of the country increases. This result indicates that compared to other industries, software industry is more tolerant to the business risk of the target country.

The lower the country risk, the more suitable the country to be a location of coopetition. Yet, the choice does not always go like this. Low risk country has limitation on resources and capabilities (e.g. market or natural resources), because of this inadequacy, countries with moderate or even high business investment risk are not fully alienated by the parent firms. To access new and broader market for example, some firms from advanced



economies carefully plan to invest and cooperate with local firms in a country with high risk country in a low-income emerging economy in Sub-Saharan Africa – Ghana (Acquaah, 2009) or West Africa (Boateng and Glaister, 2002). Using the resource-based view of the firm, Acquaah (2009) argued that alliances with partners from emerging economies are more likely to pursue an efficiency-oriented business strategy to strengthen their strategic positioning, competitiveness and performance. Conversely, alliances with partners from advanced industrialized economies would be more likely to pursue a market effectiveness-oriented strategy to strengthen their strategic positioning, competitiveness and performance. Cost for balancing these objectives and putting them at the fairness level for both foreign and local partners in a country with high risk is more expensive than doing the same things in a country with lower risk.

CONCLUSIONS AND FUTURE RESEARCH

Despite minor exceptions occur in airlines and software industry, directions of most of the relationships in the analysis are in alignment with the general patterns: that the likelihood of the occurrence of coopetition in an industry is (1) positively associated with the increase of the propensity to locate the coopetition in (at least one of) the parent firms' country (2) negatively related to the increase of the business risk rank of the target country. Airlines industry tends to choose a foreign country as the location of the headquarter, yet still considers the low risk country is more appropriate place for its coopetitive joint venture. In term of risk rank of the target firm's country, software industry takes an opposite direction. In software industry, the possibility of the occurrence of coopetition is positively related to the increase of risk rank of target country. This exception should be interpreted suspiciously, since the effect of similarity of country between parent and target firms also significantly contributes to the occurrence of coopetition.

Some other traits related to parent and target firms are recommended to be involved in future research. Cultural distance between parent firms (Kogut and Singh, 1998) may play important role in firm's decision to establish coopetition. Industry similarity between parent and target firms may lead to explanations whether coopetition differs from mutual forbearance strategy. These efforts may be regarded as part of the endeavor of seeking the antecedents of coopetition, finding explanation on factors that drive firms to cooperate with theirs direct competitors.

REFERENCES

- Acquaah, M. 2009. "International Joint Venture Partner Origin, Strategic Choice, and Performance: A Comparative Analysis in An Emerging Economy in Africa". *Journal of International Management*, Vol. 15: pp. 46–60
- Afuah, A. 2000. "How Much Do Your Co-opetitors' Capabilities Matter in The Face of Technological Change?" *Strategic Management Journal*, Vol. 21: pp. 387–404.
- Allisson, P.D. 2009. *Event History and Survival Analysis Using Stata*. University of Pennsylvania.
- Barney, J. B. 1991. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management*, Vol. 17: pp. 99-120.
- Beamish, P.W. and N. C. Lupton. 2009. "Managing Joint Ventures". *Academy of Management Perspectives*, May: pp.75-94.
- Bengtsson, M. and S. Kock. 2000. "'Coopetition' in Business Networks - Cooperate and Compete Simultaneously". *Industrial Marketing Management*, Vol. 29: pp. 411-426.
- Boateng, A. and K. W. Glaister. 2002. "Performance of International Joint Ventures: Evidence for West Africa". *International Business Review*, Vol. 11: pp. 523–541.
- Brandenburger, A. M. and B. J. Nalebuff. 1996. *Co-opetition*. New York. Doubleday.
- Brueckner, J.K. 2003. "The Benefits of Codesharing and Antitrust Immunity for International Passengers, with an Application to the Star Alliance". *Journal of Air Transport Management*, Vol. 9, No. 2, pp. 83-89.



- Dagnino, G. B. and G. Padula. 2002. "Coopetition Strategy a New Kind of Interfirm Dynamics for Value Creation". EURAM - The European Academy of Management Second Annual Conference "Innovative Research in Management", Stockholm, Sweden.
- Dagnino, G. B. and G. Padula. 2007. "Untangling the Rise of Coopetition the Intrusion of Competition in a Cooperative Game Structure". *International Studies of Management and Organization*, Vol. 37, No. 2: pp. 32–52.
- Galvagno, M. and F. Garraffo. 2009. "The Promise of Coopetition as a Stream of Research in Strategic Management". In S. Castaldo and S. Yami (Eds). *Coopetition Strategy: Winning Strategies for the 21st Century*. Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing.
- Garraffo, F. 2002. "Types of Coopetition to Manage Emerging Technologies". EURAM - The European Academy of Management Second Annual Conference "Innovative Research in Management", Stockholm, Sweden.
- Jayachandran, S., J. Gimeno, J., and P.R. Varadarajan. 1999. "Theory of Multimarket Competition: A Synthesis and Implications for Marketing Strategy". *Journal of Marketing*, Vol. 63, No. 3: pp. 49-66.
- Kogut B. and H. Singh. 1988. "The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode". *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, No. 3: pp. 411-432.
- Lazzarini, S.G. 2007. "The Impact of Membership in Competing Alliance Constellations: Evidence on the Operational Performance of Global Airlines". *Strategic Management Journal*, Vol. 28: pp. 345–367.
- Luo, Y. 2007. "A Coopetition Perspective of Global Competition". *Journal of World Business*, Vol. 42 No. 2: pp. 129–144.
- Neto, P., A. Brandão, and A. Cerqueira. 2010. "The Macroeconomic Determinants of Cross-Border Mergers and Acquisitions and Greenfield Investments". *The IUP Journal of Business Strategy*, Vol. VII, Nos. 1 & 2: pp. 21-57.
- Park S.H. and Ungson G.R. 2001. "Interfirm Rivalry and Managerial Complexity: a Conceptual Framework of Alliance Failure". *Organization Science*. Vol.12, No.1: pp. 37-53.
- Peteraf, M.A. 1993. "The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View. *Strategic Management Journal*. Vol. 14, No. 3: pp. 179–191.
- Williamson, O.E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press. New York.



**KESIAPAN KOMODITAS EKSPOR UNGGULAN JAWA TENGAH
MENGHADAPI CHINA-ASEAN FREE TRADE AGREEMENT (ACFTA)**

Shanty Oktavilia
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang

Abstract

ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA) demanding the region's readiness to do the mapping of commodities which have a competitive and viable favored to be traded. The purpose of this study was to identify export commodities in the province of Central Java to meet the ACFTA. Ranking of export commodities specified competitiveness of commodities as measured by the method Revealed comparative advantage (RCA), constant market share (CMS).

Key Word: ACFTA, Jawa Tengah, RCA, CMS

Pendahuluan

Keberadaan Era perdagangan bebas dalam kerangka ACFTA (ASEAN-China Free Trade Agreement) yang mulai diberlakukan 1 Januari 2010 telah memunculkan berbagai reaksi dalam menghadapi liberalisasi perdagangan tersebut. Pada satu sisi, perdagangan bebas China-ASEAN menjadi lebih terbuka, produktivitas meningkat, pergerakan barang, jasa dan tenaga kerja menjadi jauh lebih cepat. Pada sisi lain, liberalisasi perdagangan semakin mendorong setiap unit usaha untuk meningkatkan kemampuan daya saing agar bisa bertahan.

Merupakan suatu hal yang menarik adalah melihat persiapan beberapa daerah di Indonesia dalam menghadapi ACFTA. Intinya berbagai persiapan telah dilaksanakan pemerintah daerah dengan mengedepankan beraga strategi. Pemerintah Provinsi Jawa Tengah tak mau ketinggalan dengan membentuk Sekretariat Perlindungan Konsumen dan Pengawasan Barang Beredar sebagai bentuk antisipasi dini penerapan ACFTA. Sekretariat ini akan bertugas untuk memonitor dan mendata peredaran barang-barang produksi China yang beredar di pasaran. Beberapa daerah lain mempersiapkan diri dengan membentuk lembaga investasi yang nantinya berfungsi sebagai inkubator untuk memfasilitasi peningkatan kualitas produk, desain, permodalan, dan pemasaran, sehingga memudahkan para pengusaha menghadapi persaingan dalam perdagangan bebas tersebut. Disamping itu regulasi dalam bentuk Perda juga mulai dipersiapkan yang tujuannya tidak lain adalah melindungi pengusaha dan komoditas lokal dari dampak ACFTA.

Tabel 1. Perkembangan Perdagangan Internasional Provinsi Jawa Tengah 2007-2009

KETERANGAN	SATUAN	2007	2008	2009
Ekspor Non Migas				
Nilai	USD ribu	3.473.046	3.738.094	3.286.228
Volume	ton	1.648.910	1.960.738	2.250.371
Impor Non Migas				
Nilai	USD ribu	2.106.534	2.660.505	2.521.696
Volume	ton	2.042.995	2.395.460	2.294.786

Sumber: http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33, diolah

Perkembangan perdagangan internasional Jawa Tengah secara kuantitas mengalami kenaikan dalam tiga tahun terakhir. Demikian juga dengan impor komoditas yang masuk ke Indonesia. (Tabel 1)

ACFTA menuntut kesiapan daerah untuk mengetahui komoditas apa yang berdaya saing dan layak diunggulkan untuk diperdagangkan. Selain komoditas unggulan tersebut



diharapkan bisa bersaing di pasar lokal juga mampu berdaya saing di pasar internasional, terutama China dan ASEAN lainnya. Oleh karena itu perlu identifikasi komoditas ekspor unggulan di Provinsi Jawa Tengah dalam rangka menghadapi persaingan yang semakin ketat dengan dilaksanakannya ACFTA. Penelitian ini mencoba mengidentifikasi komoditas ekspor unggulan di Jawa Tengah terutama dengan tujuan ekspor ke China dan ASEAN lainnya yang dinilai memiliki daya saing baik sehingga layak diunggulkan.

Arti Penting dan Faktor Pendorong Perdagangan Internasional

Di banyak negara, perdagangan internasional menjadi salah satu faktor utama untuk meningkatkan GDP. Meskipun perdagangan internasional telah terjadi selama ribuan tahun dampaknya terhadap kepentingan ekonomi, sosial, dan politik baru dirasakan beberapa abad belakangan. Perdagangan internasional pun turut mendorong Industrialisasi, kemajuan transportasi, globalisasi, dan kehadiran perusahaan multinasional.

Terdapat dua alasan suatu negara melakukan perdagangan internasional. *Pertama*, setiap negara mempunyai perbedaan dalam pemilikan sumberdaya alam dan pengolahannya. *Kedua*, negara-negara yang berdagang bertujuan mencapai skala ekonomis (*economics of scale*) dalam memproduksi. Perbedaan antar negara dalam pemilikan sumberdaya tersebut memberi peluang bagi terjadinya perdagangan antar negara dan masing-masing menyumbangkan keuntungan perdagangan (*gains from trade*) bagi mereka (Krugman dan Obstfeld, 1994; dan Chacoliades, 1978).

Konsep perdagangan seperti diuraikan di atas mengimplikasikan keunggulan komparatif (*comparatif advantage*) suatu negara. Suatu negara akan melakukan ekspor suatu produk ke negara lain apabila negara yang bersangkutan memiliki keunggulan komparatif dalam memproduksi komoditas bersangkutan secara relatif. Keunggulan komparatif tidak hanya bersumber dari faktor alamiah saja, tetapi dapat juga diciptakan (Anggarwal dan Agmon, 1990). Selain itu, dinamika dari keberlimpahan dan pengelolaan sumberdaya, mengakibatkan keunggulan komparatif tidak hanya bersifat statis melainkan dinamis (Klein, 1971).

Selain keunggulan komparatif, konsep daya saing atau keunggulan kompetitif lebih sering digunakan dalam mengukur keunggulan dan keberlanjutan profit suatu perusahaan terhadap pesaingnya. Perusahaan dapat dikatakan memiliki suatu daya saing atau keunggulan kompetitif terhadap pesaingnya jika keberlanjutan profit suatu perusahaan lebih besar dari industri pesaing tersebut.

Manfaat perdagangan internasional yang dapat dirasakan oleh suatu negara antara lain adalah sebagai berikut.

1. Memperoleh barang yang tidak dapat diproduksi di negeri sendiri banyak faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan hasil produksi di setiap negara. Faktor-faktor tersebut diantaranya : Kondisi geografi, iklim, tingkat penguasaan iptek dan lain-lain. Dengan adanya perdagangan internasional, setiap negara mampu memenuhi kebutuhan yang tidak diproduksi sendiri.
2. Memperoleh keuntungan dari spesialisasi, sebab utama kegiatan perdagangan luar negeri adalah untuk memperoleh keuntungan yang diwujudkan oleh spesialisasi. Walaupun suatu negara dapat memproduksi suatu barang yang sama jenisnya dengan yang diproduksi oleh negara lain, tapi ada kalanya lebih baik apabila negara tersebut mengimpor barang tersebut dari luar negeri.
3. Memperluas pasar dan menambah keuntungan Terkadang, para pengusaha tidak menjalankan mesin-mesinnya (alat produksinya) dengan maksimal karena mereka khawatir akan terjadi kelebihan produksi, yang mengakibatkan turunnya harga produk mereka. Dengan adanya perdagangan internasional, pengusaha dapat menjalankan mesin-mesinnya secara maksimal, dan menjual kelebihan produk tersebut keluar negeri.
4. Transfer teknologi modern Perdagangan luar negeri memungkinkan suatu negara untuk mempelajari teknik produksi yang lebih efisien dan cara-cara manajemen yang lebih modern.



Banyak faktor yang mendorong suatu negara melakukan perdagangan internasional, di antaranya sebagai berikut :

1. Untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa dalam negeri
2. Keinginan memperoleh keuntungan dan meningkatkan pendapatan negara
3. Adanya perbedaan kemampuan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mengolah sumber daya ekonomi

Metode Analisis

Studi ini secara keseluruhan akan mengidentifikasi dan membahas mengenai produk-produk ekspor unggulan provinsi Jawa Tengah dan daya saingnya menghadapi ACFTA. Untuk mengidentifikasi produk-produk ekspor unggulan di Jawa Tengah, beberapa perhitungan yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Ukuran Kinerja Ekspor

Dalam bagian analisis ini digunakan ukuran kinerja dari produk-produk ekspor, yaitu nilai dan diversifikasi pasar.

Diversifikasi pasar:

Ukuran ini adalah ukuran perkembangan pasar dari produk-produk yang diekspor dari satu periode ke periode seterusnya.

$$\sum X_{it}, \sum X_{it+1}, \sum X_{it+2}, \dots, \sum X_{it+n} \quad (2)$$

di mana X_i = jumlah negara tujuan per produk i , diharapkan $X_t < X_{t+1} < X_{t+2} < \dots < X_{t+n}$.

2. Tingkat Daya Saing

Dalam studi ini, tingkat daya saing diukur dengan tiga metode, yaitu *revealed comparative advantage* (RCA), *constant market share* (CMS), dan *acceleration ratio* (AR). Disamping itu ada satu metode daya saing tambahan yaitu *Real Effective Exchange Rate* (REER).

Revealed comparative advantage (RCA)

RCA merupakan indeks yang menunjukkan perbandingan antara pangsa ekspor suatu komoditas atau sekelompok komoditas suatu negara/daerah terhadap pangsa ekspor komoditas tersebut di seluruh dunia. Secara matematis RCA dapat diformulasikan dengan rumus:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{it}}{W_j / W_t} \quad (3)$$

di mana:

X_{ij}	= nilai ekspor komoditas j dari daerah i
X_{it}	= nilai ekspor total (produk j lainnya) daerah i
W_j	= nilai ekspor komoditas j di dunia
W_t	= nilai ekspor total dunia

Jika nilai indeks RCA dari suatu negara/daerah untuk suatu komoditi tertentu lebih besar dari satu (1) berarti daerah yang bersangkutan mempunyai keunggulan komparatif (di atas rata-rata dunia) dalam komoditi tersebut. Sebaliknya, bila lebih kecil dari satu berarti keunggulan komparatifnya untuk komoditas tersebut rendah (di bawah rata-rata dunia).

Constant market share (CMS)

CMS merupakan alat analisis sederhana yang digunakan untuk menguji tingkat pertumbuhan ekspor suatu negara/daerah. Hal lain yang dapat diketahui dengan analisis ini adalah tingkat distribusi pasar masing-masing negara pengimpor, dan efek daya saing produk di pasar. Dengan menggunakan *Constant Market Share* diharapkan dapat diketahui daya saing komoditas ekspor Jawa Tengah di pasar dunia.

Dalam model ini pertumbuhan ekspor total suatu negara dipengaruhi oleh tiga hal yaitu, efek pertumbuhan negara tujuan ekspor, efek daya saing komoditas yang dipasarkan serta faktor residual. Efek yang pertama menunjukkan bahwa perubahan ekspor suatu negara akan terjadi bila negara tersebut mempertahankan pangsa ekspornya. Efek kedua menunjukkan bahwa pertumbuhan perubahan ekspor berkaitan dengan perubahan daya dalam daya saing relatif, dan efek ketiga menunjukkan adanya perubahan baik pada pertumbuhan permintaan maupun pangsa pasar yang tidak secara eksplisit tercakup dalam efek pertumbuhan maupun efek daya saing. Secara matematis Model CMS adalah sebagai berikut:

$$\delta q_i = S_i \delta Q_i + (\sum_j S_{ij} \delta Q_{ij} - S_i \delta Q_i) + \sum_j Q_{ij} \delta S_{ij} + \sum_j \delta Q_{ij} \delta S_{ij} \quad (4)$$

di mana:

- S_i = Pangsa ekspor Jawa Tengah untuk komoditas i ke pasar dunia terhadap total Impor dunia untuk komoditas i.
- S_{ij} = Pangsa ekspor Jawa Tengah untuk komoditas i ke pasar. dunia terhadap total impor komoditas i negara j.
- Q_i = Total impor dunia untuk komoditas i.
- Q_{ij} = Impor negara dunia j untuk komoditas i.
- q_i = Ekspor Jawa Tengah untuk komoditas i ke pasar dunia.
- δ = Perubahan terhadap waktu.

Jadi apabila dilihat dari persamaan (4) di atas maka perubahan ekspor suatu negara/daerah dapat dijelaskan oleh empat efek yaitu sebagai berikut:

$$\text{Efek pertumbuhan permintaan dunia} = S_i \delta Q_i \quad (4a)$$

$$\text{Efek distribusi pasar} = (\sum_j S_{ij} \delta Q_{ij} - S_i \delta Q_i) \quad (4b)$$

$$\text{Efek daya saing} = \sum_j Q_{ij} \delta S_{ij} \quad (4c)$$

$$\text{Efek residual} = \sum_j \delta Q_{ij} \delta S_{ij} \quad (4d)$$

Efek pertumbuhan permintaan pasar tujuan ekspor, menerangkan pengaruh peningkatan permintaan pasar terhadap pertumbuhan ekspor suatu negara/daerah. Efek distribusi pasar akan dapat mengukur adanya struktur pasar yang menguntungkan. Apabila diketahui hasilnya bertanda positif maka ekspor suatu negara/daerah terkonsentrasi ke pasaran yang pertumbuhannya pesat. Sedangkan efek daya saing, mengukur perubahan ekspor sebagai hasil dari keuntungan atau kerugian dalam pangsa ekspor yang disebabkan oleh perubahan variabel yang mempengaruhi kemampuan daya saing produk ekspor. Apabila efek daya saing ini bertanda positif maka produk tersebut mempunyai daya saing yang kuat di negara pengimpor dibandingkan dengan produk serupa di negara lain, dan berlaku sebaliknya apabila bertanda negatif. Kemampuan daya saing produk akan sangat dipengaruhi oleh kualitas, harga komoditas relatif terhadap komoditas yang sama di negara lain.

Hasil Analisis

Diversifikasi Output

Diversifikasi output ekspor komoditi Jawa Tengah didominasi oleh ekspor non migas, yang sebagian besar adalah berasal dari sektor industri pengolahan. Adapun jenis komoditi ekspor non migas Jawa Tengah yang memiliki share terbesar dalam ekspor total Jawa Tengah adalah sebagai berikut:



Tabel 2. Sepuluh Besar Komoditi (SITC-3 digit) Terbesar di Jawa Tengah Tahun 2007 – 2009 (US\$)

SITC	Komoditi (SITC 3-Digit)	2007	2008	2009
821	Perabotan	415,426,787.65	516,234,102.02	86,852,202.08
651	Benang Tekstil	29,903,355.06	16,553,361.81	172,833,133.12
652	Kain Tenunan, Kapas	76,423,064.68	37,988,992.23	113,717,810.15
841	Pakaian Lelaki&anak Lelaki Bkn Rajutan	92,969,709.79	3,057,314.48	100,958,036.80
635	Barang-barang Kayu, Tds	96,658,020.17	88,664,845.02	98,263,686.81
634	Plywood, Tripleks, Dsb	97,145,031.12	107,017,430.86	93,044,236.49
842	Pakaian Wanita&anak Wanita Bkn Rajutan	102,504,011.91	74,299,673.22	79,865,710.83
653	Kain Tenunan Dari Serat Buatan	64,919,323.36	55,532,597.27	51,058,619.06
248	Kayu Dikerjakan Sederhana & Bantal Kay	11,659,633.35	29,504,620.58	50,897,181.92
36	Udang, Kerang & Sejenisnya, Segar/dingin	35,834,324.00	38,763,354.58	46,303,741.35

Sumber: http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33, diolah

Diversifikasi Pasar

Berbicara mengenai diversifikasi pasar, maka pasar ekspor Jawa Tengah telah mencapai 186 negara di dunia. Sebagian besar negara-negara tersebut mengekspor komoditi non migas Indonesia. Perkembangan data selama tahun 2007-2009, nampak bahwa pertumbuhan nilai barang yang diekspor ke negara-negara tradisional tidak selalu lebih besar dari nilai barang yang diekspor ke negara-negara non tradisional. Oleh karena itu perlu adanya perluasan pasar ekspor tidak hanya ke negara-negara tujuan utama, namun membuka pasar baru ke negara-negara yang dinilai potensial bagi produk Jawa Tengah khususnya dan Indonesia pada umumnya. Apabila dilihat dari peringkat diversifikasi pasar selama periode 2007-2009, China menempati posisi ke 12 dari dua puluh besar negara-negara yang berdagang dengan Indonesia. Secara umum perkembangan negara pengimpor komoditi Jawa Tengah dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 3. Dua Puluh Besar Negara Tujuan Ekspor Jawa Tengah

No	Negara	2007	2008	2009	Keterangan
1	Amerika	442,543,451.95	423,952,789.86	415,015,531.24	Tradisional
2	Jepang	174,450,239.63	170,537,984.60	201,355,028.91	Tradisional
3	Singapura	76,603,093.28	110,616,029.01	121,841,568.84	Tradisional
4	Gibraltar	79,582,141.88	81,068,763.60	111,679,950.11	Non Tradisional
5	Nepal	72,491,556.50	74,633,977.33	90,103,549.41	Non Tradisional
6	Belgia	86,546,830.93	80,469,368.76	84,922,173.63	Tradisional
7	Inggris	100,941,887.89	90,770,606.28	80,961,274.24	Tradisional
8	Australia	47,610,348.69	57,857,773.59	78,769,451.85	Tradisional
9	Polinesia Perancis	44,806,951.46	56,221,042.38	69,580,157.68	Non Tradisional
10	Italia	75,594,568.90	63,855,859.87	69,053,552.63	Tradisional
11	Spanyol	48,897,827.45	50,924,708.72	66,422,842.73	Tradisional
12	China	40,407,569.68	30,903,450.46	65,331,465.00	Tradisional
13	Taiwan	67,898,518.61	56,194,003.13	64,898,478.94	Tradisional
14	India	48,191,072.47	53,971,820.61	63,022,819.35	Tradisional
15	Malaysia	72,731,314.05	58,789,836.60	60,134,715.54	Tradisional
16	Korsel	59,700,484.82	62,247,309.84	49,811,308.14	Tradisional
17	Turki	29,618,081.02	34,559,918.17	35,551,866.77	Non Tradisional
18	Hongkong	46,780,991.55	36,267,657.53	35,231,843.55	Tradisional
19	Thailand	16,954,865.42	19,839,674.29	22,669,943.11	Tradisional
20	Uni Emirat Arab	22,252,441.93	16,716,733.12	21,027,503.00	Tradisional

Sumber: http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33, diolah

Tingkat Daya Saing

Tingkat daya saing komoditas ekspor suatu daerah / negara dapat dianalisis dengan beberapa metode pengukuran dengan menggunakan sejumlah indikator. Untuk mendapatkan komoditi unggulan Jawa Tengah dilakukan beberapa analisis daya saing komoditi sebagai berikut:

Revealed Comparative Advantage (RCA)

Sebuah negara yang melakukan ekspor komoditi sudah barang tentu memiliki keunggulan komparatif dalam produksi barang/komoditinya. Salah satu indikator yang digunakan untuk menunjukkan perubahan keunggulan komparatif adalah RCA. Dari hasil

perhitungan RCA untuk komoditas ekspor non migas Jawa Tengah ke China diperoleh Indeks tertinggi dari seluruh komoditas ekspor sebagai berikut:

**Tabel 4. Perkembangan 30 Besar Indeks RCA Terbesar
Komoditi Ekspor Jawa Tengah ke China Tahun 2006-2009**

No	SITC	Komoditi (SITC 3-Digit)	2006	2007	2008	2009
1	821	Perabotan	18.826	22.268	21.073	24.893
2	652	Kain Tenunan, Kapas	22.674	28.678	29.405	23.800
3	651	Benang Tekstil	17.116	22.900	23.005	22.903
4	635	Barang-barang Kayu, Tds	20.728	24.706	22.445	20.140
5	634	Plywood, Tripleks, Dsb	15.528	16.836	17.940	19.238
6	75	Rempah-rempah	3.323	4.382	10.989	13.217
7	653	Kain Tenunan Dari Serat Buatan	7.867	8.985	8.142	8.300
8	36	Udang, Kerang & Sejenisnya, Segar/dingin	3.918	4.919	6.209	7.044
9	666	Barang Porselin Dan Pecah Belah Lainnya	3.265	6.156	4.930	6.931
10	841	Pakaian Lelaki&anak Lelaki Bkn Rajutan	6.518	6.966	7.268	6.907
11	658	Barang Tekstil Jadi Lainnya	5.930	8.012	8.693	6.672
12	231	Getah Karet Alam,karet Alam Lainnya	5.412	4.315	4.546	5.313
13	842	Pakaian Wanita&anak Wanita Bkn Rajutan	4.129	6.495	6.819	4.880
14	661	Semen,kapur & Bahan Bangunan Buatan Pabr	2.355	2.862	5.002	4.676
15	56	Sayur-sayuran Diawetkan	6.568	8.164	7.230	4.193
16	35	Ikan Kering, Digarami Atau Diasapi	2.260	3.100	2.009	3.949
17	248	Kayu Dikerjakan Sederhana & Bantalan Kay	0.602	0.469	1.401	3.632
18	223	Biji& Buah Mengand,minyak Berkulit Keras	0.846	0.967	2.266	2.848
19	665	Barang-barang Kaca	2.119	3.441	2.317	2.841
20	71	Kopi	2.255	2.272	2.079	2.317
21	74	Teh	1.818	2.476	1.364	2.203
22	272	Pupuk Alam, Kasar	0.282	0.811	0.988	1.939
23	611	Kulit Disamak	2.294	1.576	1.687	1.723
24	625	Ban Luar & Dalam,untuk Segala Jenis Roda	1.020	1.331	1.393	1.697
25	245	Kayu Bakar Dan Arang Kayu	1.250	3.682	1.615	1.606
26	843	Pakaian Lelaki& Anak Lelaki Rajutan	1.909	2.161	1.709	1.538
27	591	Obat Pembasmi Kuman,serangga,cendawan Ds	1.746	2.048	1.376	1.514
28	121	Tembakau Lembaran,irisan dan Sisa-sisanya	0.704	0.991	0.280	1.426
29	58	Buah-buahan Yang Diawetkan	1.118	1.606	2.765	1.314
30	514	Persenyawaan Berfungsi Nitrogen	1.093	0.923	0.649	1.150

Sumber: http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33, diolah

Dari perkembangan indeks RCA nampak bahwa banyak komoditi ekspor Jawa Tengah ke China memiliki keunggulan komparatif di atas rata-rata dunia. Komoditi Jawa Tengah yang memiliki Indeks RCA sangat tinggi yaitu Perabotan, kain tenun dan kapas, benang tekstil, barang-barang kayu tds, Playwood triplek dan rempah-rempah.

Constant Market Share (CMS)

Kemampuan daya saing produk akan sangat dipengaruhi oleh kualitas, harga komoditas relatif terhadap komoditas yang sama di negara lain. Hasil analisis CMS diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Efek Pertumbuhan Permintaan China

Pada periode 2008-2009 efek pengaruh pertumbuhan permintaan ekspor non migas Jawa Tengah terhadap kenaikan ekspor non migas Indonesia di dunia sangat bervariasi. Apabila nilai efek pertumbuhan positif, maka kenaikan ekspor non migas Jawa Tengah sangat dipengaruhi oleh pertumbuhan permintaan komoditi ekspor di dunia. Hal ini berlaku sebaliknya, yaitu apabila nilai efek pertumbuhan negatif maka pertumbuhan permintaan komoditi ekspor dunia tidak berpengaruh pada kenaikan ekspor non migas Indonesia.

Dari hasil perhitungan nampak bahwa pengaruh positif terbesar permintaan ekspor dunia terhadap kenaikan ekspor non migas Jawa Tengah adalah pada komoditi perabotan yaitu sebesar 6,84 persen dan komoditi plywood-triplek yaitu sebesar 3,71. Pada tahun 2008-2009 secara keseluruhan kenaikan permintaan ekspor dunia berpengaruh pada kenaikan ekspor non migas Jawa Tengah, hal ini ditunjukkan oleh nilai efek pertumbuhan dari komoditi-komoditi ekspor yang rata-rata positif.



Tabel 5. Hasil Analisis CMS Efek Pertumbuhan

NO	SITC	PRODUCT	2006-2007	2007-2008	2008-2009
1	821	furniture/stuff furnishg	5.89	0.34	6.84
2	634	veneer/plywood/etc	0.11	(2.47)	3.71
3	635	wood manufactures n.e.s.	2.78	(1.15)	3.55
4	231	natural rubber/latex/etc	3.54	(2.16)	1.97
5	658	made-up textile articles	1.81	0.56	1.55
6	422	fixed veg oils not soft	(0.17)	(0.29)	0.95
7	56	veg root/tuber prep/pres	(2.35)	0.35	0.76
8	842	women/girl clothing wven	1.25	0.58	0.71
9	245	fuel wood/wood charcoal	1.15	0.31	0.30
10	58	fruit presvd/fruit preps	(0.30)	(0.08)	0.26
11	625	rubber tyres/treads	(0.03)	(0.19)	0.24
12	899	misc manuf articles nes	0.09	0.19	0.24
13	665	glassware	0.46	(0.12)	0.21
14	598	misc chemical prods nes	0.25	0.03	0.20
15	554	soaps/cleansers/polishes	(0.01)	0.05	0.19
16	893	articles nes of plastics	0.33	0.00	0.19
17	72	cocoa	(0.14)	0.03	0.18
18	891	arms and ammunition	(0.00)	(0.00)	0.17
19	551	essent.oil/perfume/flavr	0.23	0.16	0.17
20	812	sanitary/plumb/heat fixt	(0.09)	0.05	0.15

Sumber: http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33, diolah

2. Efek distribusi pasar

Efek distribusi pasar, mengukur adanya struktur pasar yang menguntungkan. Nilai positif yang dihasilkan pada efek ini menunjukkan bahwa ekspor Indonesia terkonsentrasi pada pasaran yang pertumbuhannya pesat.

Dari hasil tersebut diketahui bahwa pada periode 2008-2009 sebagian besar komoditas ekspor non migas Jawa Tengah ke Pasar dunia memiliki efek distribusi pasar yang positif, kecuali komoditi getah keret alam dan karet alam lainnya. Nilai efek distribusi terbesar adalah pada komoditi perabotan yaitu sebesar 11,39 persen. Hal ini berarti komoditi perabotan sudah terkonsentrasi pada pasar dunia. Semakin banyak jumlah komoditi yang terkonsentrasi di pasar dunia merupakan awal yang baik untuk terciptanya integrasi ekonomi.

Tabel 6. Hasil Analisis CMS Efek Distribusi Pasar

SITC	Produk	2006-2007	2007-2008	2008-2009
821	furniture/stuff furnishg	12.04	(0.40)	11.39
634	veneer/plywood/etc	(0.24)	(4.51)	8.30
635	wood manufactures n.e.s.	7.44	(1.35)	5.53
231	natural rubber/latex/etc	(1.28)	(5.92)	(6.93)
658	made-up textile articles	3.03	0.98	2.32
422	fixed veg oils not soft	(0.18)	(0.36)	3.93
56	veg root/tuber prep/pres	(3.06)	(0.13)	0.83
842	women/girl clothing wven	3.82	0.76	0.83
245	fuel wood/wood charcoal	2.92	0.13	0.63
58	fruit presvd/fruit preps	(0.37)	(0.54)	0.52
625	rubber tyres/treads	0.00	(0.34)	0.56
899	misc manuf articles nes	0.05	0.15	0.42
665	glassware	(5.20)	3.44	2.15
598	misc chemical prods nes	0.21	0.01	0.17
554	soaps/cleansers/polishes	0.11	0.04	0.24
893	articles nes of plastics	0.14	0.53	1.09
72	cocoa	0.44	1.78	1.73
891	arms and ammunition	(5.88)	(0.34)	(6.71)
551	essent.oil/perfume/flavr	(0.72)	1.59	0.59
812	sanitary/plumb/heat fixt	0.13	0.39	0.50

Sumber: http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33, diolah

3. Efek Daya Saing.

Efek Daya Saing merupakan indikator kemampuan suatu komoditi ekspor di pasar luar negeri. Kemampuan daya saing suatu produk sebaiknya tidak hanya ditentukan oleh harga barang yang relatif rendah terhadap jenis barang yang sama dari produsen lain. Kualitas, kemasan, dan pelayanan purna jual yang lebih baik dibandingkan produk sejenis dari negara lain juga sangat menentukan.

Nilai positif dari efek daya saing ini berarti bahwa komoditas tersebut mempunyai keunggulan di pasar tujuan ekspor dalam hal ini pasar dunia yang diukur dengan naiknya pangsa ekspor Jawa Tengah terhadap impor komoditas yang serupa di pasar dunia. Sebaliknya nilai negatif dari efek ini merupakan indikator bahwa daya penetrasi pasar komoditas ekspor suatu negara relatif rendah sehingga pangsa pasar ke negara tersebut mengalami penurunan.

Dari hasil perhitungan nampak bahwa rata-rata komoditi ekspor Jawa Tengah memiliki keunggulan di pasar dunia. Daya saing yang tinggi terlihat dalam ekspor komoditi perabotan. Sedangkan beberapa komoditi ekspor yang memiliki efek pertumbuhan dan efek distribusi pasar yang tinggi justru mengalami efek daya saing ekspor yang rendah. Secara keseluruhan efek daya saing komoditi ekspor Jawa Tengah dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 7. Hasil Analisis CMS Efek Daya Saing

SITC	Produk	2006-2007	2007-2008	2008-2009
821	furniture/stuff furnishg	31.43	(15.32)	39.48
634	veneer/plywood/etc	6.28	4.36	6.98
635	wood manufactures n.e.s.	1.07	(6.77)	(10.09)
231	natural rubber/latex/etc	(0.32)	5.87	0.43
658	made-up textile articles	21.04	7.31	(30.05)
422	fixed veg oils not soft	50.00	43.22	29.08
56	veg root/tuber prep/pres	10.55	(7.78)	(22.52)
842	women/girl clothing wven	157.73	10.00	(90.04)
245	fuel wood/wood charcoal	2.45	(0.86)	(0.05)
58	fruit presvd/fruit preps	7.04	17.88	(13.15)
625	rubber tyres/treads	38.33	26.62	5.10
899	misc manuf articles nes	70.74	59.96	13.59
665	glassware	89.13	(23.21)	5.20
598	misc chemical prods nes	(65.42)	37.64	(7.48)
554	soaps/cleansers/polishes	57.25	(17.32)	25.54
893	articles nes of plastics	52.38	(1.62)	(70.87)
72	cocoa	(2.85)	1.57	(3.00)
891	arms and ammunition	(2.43)	156.18	24.24
551	essent.oil/perfume/flavr	32.59	3.02	(8.20)
812	sanitary/plumb/heat fixt	(4.80)	13.41	(13.22)

Sumber: http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33, diolah

Simpulan

- Kesepakatan ACFTA merupakan kesepakatan paling berat bagi Indonesia. Kesepakatan regional ini akan tetap dilaksanakan, tetapi Indonesia juga akan menggunakan hak-haknya untuk menyatakan keberatan apabila muncul dampak serius terhadap kelanjutan industri dalam negeri.
- Beberapa langkah dilakukan Pemerintah Jawa Tengah untuk mengantisipasi perdagangan era ACFTA, antara lain mengalokasikan anggaran tahun 2010 yang sebagian besar diarahkan untuk pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta aktif mendorong pengembangan UMKM untuk giat mempromosikan industri kreatif dalam menunjang pariwisata, yang merupakan potensi utama di wilayah Jawa Tengah
- Berdasarkan hasil perhitungan daya saing dengan Revealed Comparative Advantage (RCA), diperoleh hasil banyak komoditi ekspor Jawa Tengah memiliki keunggulan komparatif di atas rata-rata dunia. Komoditi Jawa Tengah yang memiliki Indeks RCA sangat tinggi yaitu Perabotan, kain tenun dan kapas, benang tekstil, barang-barang kayu tds, Plywood triplek dan rempah-rempah.



- Dari hasil analisis CMS diperoleh hasil bahwa pertumbuhan komoditas ekspor Jawa Tengah mengikuti pertumbuhan ekspor dunia, disamping itu dari efek distribusi pasar diketahui bahwa komoditi ekspor Jawa Tengah memiliki efek distribusi pasar yang positif. Hal ini berarti komoditi ekspor Jawa Tengah terkonsentrasi pada pasar yang pertumbuhannya pesat. Sedangkan dari efek daya saing diketahui meskipun memiliki efek pertumbuhan dan efek distribusi pasar yang positif namun belum tentu suatu komoditas memiliki daya saing yang tinggi di pasar dunia.
- Dari hasil identifikasi terhadap ekspor unggulan diperoleh Produk Unggulan Jawa Tengah sebagai berikut: Perabotan; Plywood, Tripleks, Dsb; Barang-barang Kayu, Tds; Getah Karet Alam, karet Alam Lainnya; Barang Tekstil Jadi Lainnya; Minyak Nabati Lainnya; Sayur-sayuran Diawetkan; Pakaian Wanita & anak Wanita Bkn Rajutan; Kayu Bakar Dan Arang Kayu; Buah-buahan Yang Diawetkan; Ban Luar & Dalam, untuk Segala Jenis Roda; Barang-barang Buatan Pabrik Lainnya; Barang-barang Kaca Bahan Kimia Lainnya, tds; Sabun Dan Bahan Pembersih Lainnya Barang-barang; Plastik Buatan; Coklat; Senjata Dan Amonisi; Minyak Atsiri Dan Bahan Wangi-wangian; Barang Seniter, Pemanas Dsb.

Daftar Pustaka

- Krugman P. and Obstfeld M, (2000), *International Economics Theory and Policy*, Fifth Edition, Addison-Wesley Publishing, Co., USA
- Mudrajat Kuncoro, 2007, *Ekonomika Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*, Penerbit Andi Yogyakarta,
- Pangestu, Mari, 2005, "Developing the Trade Sector: Challenges and Strategy Towards Strengthening Industrial Competitiveness", Ceramah di Symposium "Reinventing Indonesia's Industrial Competitiveness", Jakarta, 1 Maret.
- Richardson J.D. (1971a), Constant Market Shares Analysis of Export Growth, *Journal of International Economics*, Vol. 1, pp. 227-239.
- Tyler, W.G. 1981. Growth and Export Expansion in Developing Countries: Some Empirical Evidence. *Journal of Development Economics*, 9 (5): 121-130.
- http://www.kemenperin.go.id/ASP/e-Potda/e-Potda.asp?kd_prop=33
- <http://www.bi.go.id/web/id/DIBI/>



**ACCELERATION OF ECONOMIC GROWTH IN EAST JAVA TOWARD GLOBAL
ERA: SECTORAL AND SPATIAL APPROACH⁵**

Nurul Istifadah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unair

Abstract

World economic development at global era growing head for the increasing of inter economic relation openness that marked with existence of various of agreement of inter-states commerce and also between regional area. International and regional trade condition that more free and opened will growing improve competition, either on domestic market or in world market. That is, East Java province must to exploit opportunity and impact minimization from this openness era.

In fact, economic growth in East Java has always increased, even exceeding the national economic growth. East Java economy was dominated by three sectors. It is trade, industrial, and agricultural sectors. A large part of totalize national added value is trade, hotel & restaurant. However, the great economic potential is accompanied by the condition of inequalities in some areas of East Java, especially between the North and the South East Java. For that, in planning for acceleration of economic growth has to prioritize the potential sectors, improving economic access, and reduce spatial inequality.

The research aims to develop strategies for accelerating economic growth in East Java to face the global era. Research analysis is conducted by using LQ index and input-output model. The result of research is prioritized the potential sectors and improving economic access in some areas in East Java. That is, can be concluded that strategy of manufacturing acceleration of economic development in East Java must be done with sectoral and/spatial approach.

Keywords : *acceleration, economic growth,.*

Latar Belakang Masalah

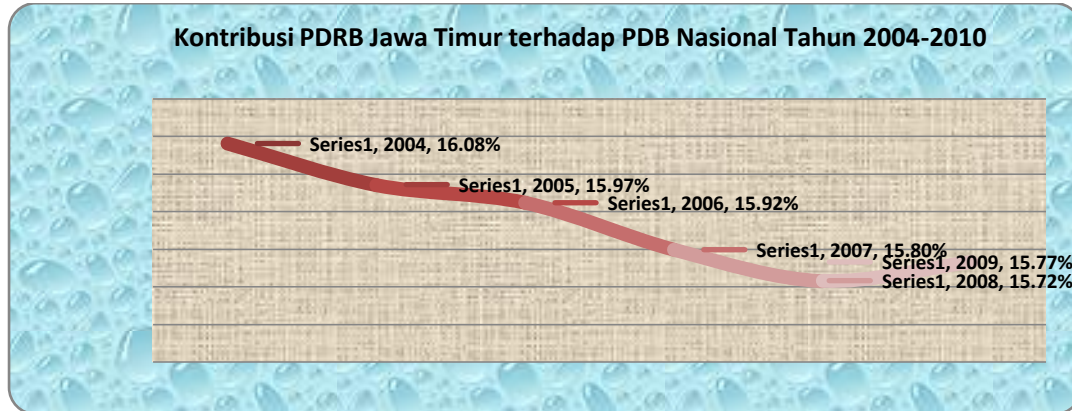
Perkembangan ekonomi dunia pada era global dewasa ini semakin menuju ke arah meningkatnya keterbukaan hubungan ekonomi antar-bangsa. Hal ini ditandai dengan adanya berbagai kesepakatan perdagangan antar-negara maupun antar kawasan regional, seperti GATT, APEC, AFTA dan CAFTA. Kondisi perdagangan internasional yang lebih bebas dan terbuka ini tentu saja akan semakin meningkatkan persaingan, baik di pasar domestik maupun di pasar dunia. Bersamaan dengan arus globalisasi dan liberalisasi ekonomi dunia yang bergerak begitu cepat, provinsi Jawa Timur harus dapat memanfaatkan peluang dan meminimalkan dampak dari era keterbukaan tersebut.

Menurut Forum Ekonomi Dunia (*World Economic Forum*) tentang daya saing global, Indonesia berada pada posisi ke-69 (di antara 177 negara yang diteliti) pada tahun 2004 dan turun menjadi peringkat ke-74 pada tahun 2005. Namun demikian secara mengejutkan pada tahun 2011 peringkat tersebut meningkat menjadi ke-44 di antara 139 negara yang diteliti. Prestasi ini merupakan lonjakan tertinggi sejak tahun 2005. Peningkatan peringkat daya saing Indonesia tersebut seharusnya dapat sebagai modal kekuatan dalam menghadapi persaingan global.

Provinsi Jawa Timur sebagai salah satu provinsi yang menyumbang perekonomian nasional terbesar kedua setelah DKI Jakarta diharapkan dapat memanfaatkan peluang pasar global

⁵ Makalah dipresentasikan pada Simposium Riset Ekonomi V: "Memacu Pertumbuhan Ekonomi Menuju Kemandirian Bangsa" di Gedung Pasca Sarjana Universitas Pembangunan Nasional "Veteran", Jl Raya Rungkut Madya Surabaya, Jawa Timur, 6 Oktober 2011.

tersebut melalui peningkatan daya saing komoditas eksportnya. Peran PDRB Jawa Timur terhadap PDB nasional pada tahun 2008 adalah 15,72% dan meningkat menjadi 15,77% pada tahun 2009. Besarnya peranan perekonomian Jawa Timur tersebut diprediksi akan terus meningkat dan berpeluang terjadi percepatan mengingat potensi ekonomi yang dimiliki Jawa Timur dan letak geografisnya sebagai pintu gerbang perekonomian Kawasan Timur Indonesia dan sebagai salah satu *growth centre* di pulau Jawa. Potensi ekonomi dan geografis tersebut diharapkan dapat mendorong peningkatan output perekonomian di Jawa Timur.



**TINGKAT PERKEMBANGAN PEREKONOMIAN
JAWA TIMUR**



Sumber : Biro Perekonomian Pemprov Jawa Timur

Di samping gambaran optimisme perekonomian di atas, Jawa Timur juga menyimpan potensi permasalahan yang dikhawatirkan dapat mendistorsi potensi kemajuan ekonomi yang seharusnya mampu dicapai. Beberapa permasalahan tersebut diantaranya adalah: ketimpangan distribusi pendapatan, penduduk yang masih hidup di bawah garis kemiskinan, problem gizi buruk yang berakibat pada semakin buruknya kesenjangan sosial, permasalahan pengangguran, serta terbatasnya ketersediaan infrastruktur (seperti jalan dan sarana transportasi lainnya).

Munculnya ketimpangan di wilayah Jawa Timur bagian Utara dan Selatan merupakan dampak dari perbedaan ketersediaan infrastruktur terutama jaringan transportasi, telekomunikasi, dan fasilitas publik lainnya yang masih sangat rendah. Rendahnya aksesibilitas lokasi di wilayah Jawa Timur bagian Selatan diduga sebagai penyebab keteringgalan perekonomian di wilayah tersebut. Ketimpangan yang terjadi di wilayah Jawa Timur bagian Utara dan Selatan tersebut pada dasarnya juga dipengaruhi oleh perbedaan sumber daya dan kondisi geografis.

Dengan demikian, meningkatnya perekonomian Jawa Timur di satu sisi dan meningkatnya kesenjangan sosial di sisi lain dapat menimbulkan problem sosial, politik dan ekonomi yang serius serta dapat mengangulir capaian perekonomian yang seharusnya dapat diraih. Untuk itu, perlu upaya-upaya untuk meminimalisir permasalahan-permasalahan yang ada melalui

strategi percepatan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dengan mempertimbangkan dimensi ekonomi, sosial, dan perwilayahan (spasial) sehingga mampu menghadapi persaingan global.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan mengidentifikasi dan menganalisis kondisi eksisting perekonomian Jawa Timur serta menginventarisasi potensi dan peluang percepatan pembangunan ekonomi di Jawa Timur. Penelitian difokuskan pada sembilan sektor ekonomi dalam PDRB Jawa Timur selama periode tahun 2004-2010. Untuk menginventarisasi potensi ekonomi Jawa Timur dilakukan dengan mengidentifikasi sektor potensial, yaitu sektor yang memiliki *share* relatif lebih besar dibanding nasional dan yang memiliki tingkat keterkaitan sektoral di atas rata-rata. Alat analisis yang digunakan adalah LQ (*Location Quotient*) model dan Input Output model.

Rumus LQ adalah
$$LQ = \frac{E_i^R / E^R}{E_i^N / E^N}$$

dimana E^R adalah total PDRB Jawa Timur, E_i^R = total output di sektor i di Jawa Timur, E^N = total PDB nasional, dan E_i^N = total output sektor i nasional. Bila $LQ > 1$, maka sektor i memiliki tingkat spesialisasi yang besar dan merupakan sektor unggulan, demikian sebaliknya apabila $LQ < 1$.

Model IO digunakan untuk menghitung tingkat keterkaitan antar sektor ekonomi di wilayah provinsi Jawa Timur. Keterkaitan yang dimaksud adalah keterkaitan langsung dan keterkaitan total, yang meliputi keterkaitan ke depan (*forward*) dan ke belakang (*backward*).

Rumus indeks keterkaitan total ke belakang (*total backward linkage*) adalah

$$B(d+i)_j = \sum_{i=1}^n \alpha_{ij}$$
 dan rumus indeks keterkaitan total ke depan (*total forward linkage*)

adalah $F(d+j)_{ji} = \sum_{j=1}^n \alpha_{ij}$, dimana α_{ij} adalah unsur matriks kebalikan Leontief yaitu matriks $(I-A)^{-1}$.

Rumus indeks keterkaitan langsung ke belakang (*direct backward linkage*) adalah

$$B(d)_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}$$
 dan rumus indeks keterkaitan langsung ke depan (*direct forward linkage*) adalah

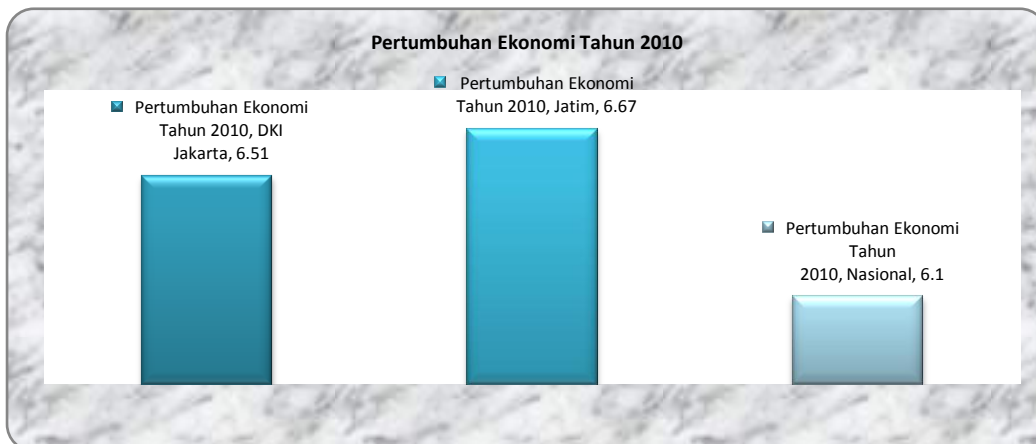
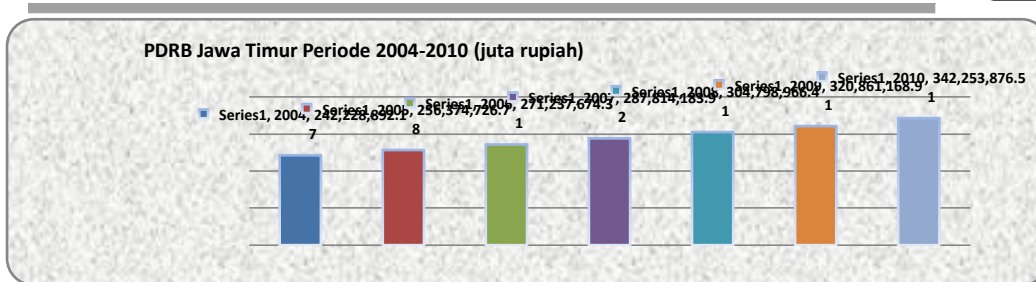
$$F(d)_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}$$
, dimana a_{ij} adalah unsur matriks koefisien teknologi atau matriks koefisien input atau matriks A .

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Perekonomian Jawa Timur

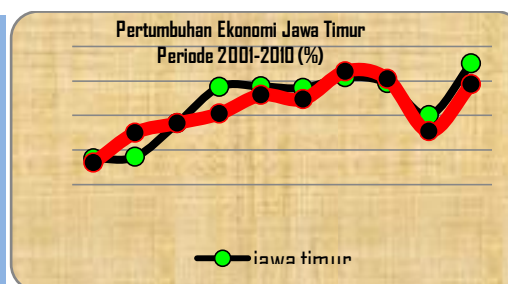
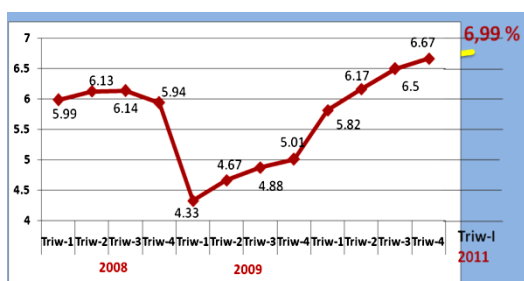
Perekonomian Jawa Timur cenderung mengalami peningkatan dan perkembangan ekonomi yang cukup pesat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai PDRB Jawa Timur dan tingkat pertumbuhan ekonomi Jawa Timur yang terus meningkat setiap tahunnya. Nilai PDRB Jawa Timur pada tahun 2004 adalah Rp 242.228.892,17 juta sedangkan pada tahun 2010 mencapai Rp 320.861.168,91 juta atau meningkat 32,46% selama enam tahun terakhir.

Pertumbuhan ekonomi Jawa Timur juga mengalami kenaikan yang cukup pesat, walaupun cenderung fluktuatif, namun menunjukkan tren yang positif. Rata-rata tingkat pertumbuhan ekonomi Jawa Timur mencapai lebih dari 6% sejak tahun 2004. Pada akhir tahun 2010, pertumbuhan ekonomi Jawa Timur mencapai 6,67%. Dan, bahkan pada kuartal pertama tahun 2011 ini telah mencapai 6,99%. Tren kenaikan dan penurunan pertumbuhan ekonomi Jawa Timur ini memiliki pola yang sama dengan pertumbuhan ekonomi nasional. Bahkan, tingkat pertumbuhan ekonomi Jawa Timur melebihi tingkat pertumbuhan ekonomi nasional dengan kecenderungan yang meningkat lebih pesat dari pertumbuhan ekonomi nasional. Pada akhir tahun 2010, pertumbuhan ekonomi Jawa Timur sebesar 6,67% dan realisasi pertumbuhan ekonomi nasional hanya sebesar 6,1%.



Pada tahun 2010, pertumbuhan ekonomi Jawa Timur juga tumbuh lebih pesat dari tingkat pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta. Walaupun, apabila dilihat dari besarnya kontribusi PDRB Jawa Timur terhadap PDB nasional, Jawa Timur berada pada urutan terbesar kedua setelah DKI Jakarta. Pada tahun 2010, kontribusi PDRB Jawa Timur terhadap PDB nasional sebesar 15,41%. Angka ini bahkan lebih besar dibandingkan total kontribusi tiga pulau besar di Indonesia, yaitu: PDRB Kalimantan (8,57%), Sulawesi (4,81%), serta Maluku dan Papua (1,74%). Oleh karena itu, provinsi Jawa Timur mempunyai posisi yang sangat penting dalam konteks nasional sebagai pendukung ekonomi yang utama. Dilihat dari posisi geografis dan ekonomi, provinsi Jawa Timur merupakan salah satu pintu masuk menuju Kawasan Timur Indonesia. Di Kawasan Timur Indonesia, peran ekonomi provinsi Jawa Timur merupakan yang terbesar.

Pertumbuhan Ekonomi Jawa Timur Per Kwartal (%)



Sumber: Biro Perekonomian Pemprov Jatim

Dalam pembentukan PDRB Jawa Timur, perekonomian Jawa Timur terbagi menjadi sembilan sektor. Kontribusi terbesar diberikan oleh tiga sektor ekonomi, yaitu sektor perdagangan, hotel & restoran; sektor industri pengolahan, serta sektor pertanian. Sebelum tahun 2004, PDRB Jawa Timur didominasi oleh sektor industri pengolahan. Namun sejak tahun 2004, peran sektor perdagangan, hotel & restoran menjadi yang terbesar. Sejak tahun 2004 kecenderungan pertumbuhan industri pengolahan terus mengalami penurunan. Pertumbuhan industri pengolahan sepanjang periode tahun 2004-2010 semakin menurun (-1,32%). Penurunan di sektor industri pengolahan dan peningkatan terus menerus di sektor perdagangan, hotel dan restoran menunjukkan struktur ekonomi Jawa Timur mengalami



perubahan. Artinya, bahwa telah terjadi perubahan struktur ekonomi Jawa Timur dari sektor primer ke tersier. Peningkatan *share* sektor perdagangan, hotel, dan restoran maupun penurunan *share* industri pengolahan terhadap pembentukan PDRB Jawa Timur merupakan tantangan baru yang harus dihadapi oleh pemerintah provinsi Jawa Timur dengan menyusun suatu strategi yang berbeda pula.

Tabel 1
Distribusi PDRB Jawa Timur Atas Dasar Harga Konstan, Tahun 2004-2010 (%)

Sektor/Subsektor	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Pertumbuhan (%)
Pertanian	17.89	17.44	17.14	16.66	16.22	15.65	14.98	-2.50
Pertambangan dan Pengalihan	1.90	1.96	2.01	2.09	2.16	2.21	2.27	2.57
Industri Pengolahan	27.87	27.55	26.83	26.46	26.09	25.96	25.40	-1.32
Listrik, Gas dan Air Bersih	1.72	1.73	1.70	1.79	1.74	1.36	1.36	-3.35
Konstruksi	3.55	3.47	3.33	3.18	3.08	3.21	3.21	-1.43
Perdagangan, Hotel dan Restoran	28.19	29.08	30.13	30.77	31.46	29.91	31.04	1.38
Pengangkutan dan Komunikasi	5.71	5.66	5.72	5.81	5.88	7.10	7.33	3.63
Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perush	4.86	4.94	5.02	5.13	5.23	5.42	5.45	1.64
Jasa-Jasa	8.30	8.17	8.13	8.11	8.14	9.17	8.97	0.80
Produk Domestik Regional Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
	0	0	0	0	0	0	0	

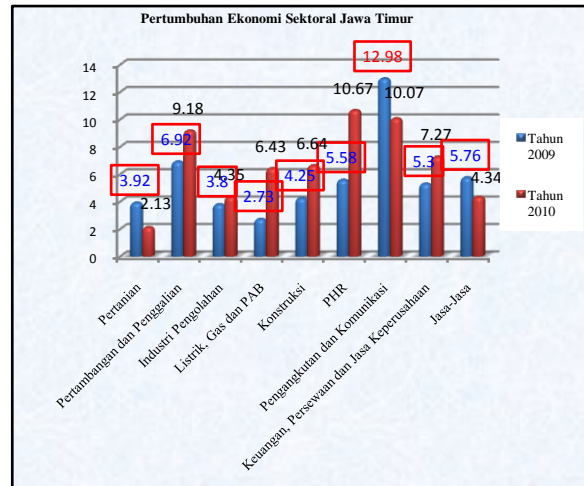
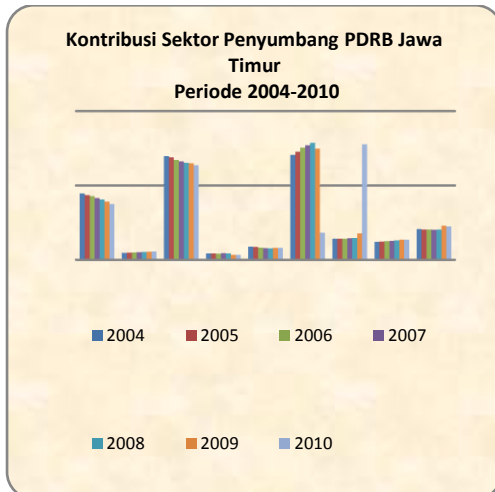
Sumber : BPS Provinsi Jawa Timur

Selain sektor industri pengolahan yang terus mengalami penurunan, sektor pertanian yang berada pada posisi terbesar ketiga juga terus menunjukkan peran yang terus menurun. Hal ini tentu saja merupakan sinyal yang buruk dimana Jawa Timur diharapkan sebagai salah satu provinsi yang merupakan lumbung padi nasional. Pada tahun 2004, kontribusi sektor pertanian terhadap PDRB Jawa Timur sebesar 16,66%, namun pada tahun 2010 hanya 14,98% atau turun sebesar 1,68% selama enam tahun terakhir.

Berbeda dengan pola kontribusi sektor pertanian dan industri pengolahan yang terus mengalami penurunan, maka sektor transportasi dan komunikasi mengalami lompatan peningkatan kontribusi terhadap PDRB Jawa Timur pada tahun 2010. Besarnya kontribusi sektor transportasi dan komunikasi mengalami lompatan nilai yang sangat besar pada tahun 2010, yaitu sebesar 25,40% dengan tingkat pertumbuhan sebesar 12,98% (tertinggi dibandingkan sektor-sektor lainnya).

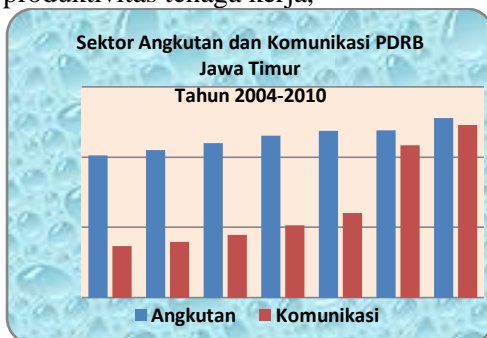
Dari Tabel 1 pada halaman 6 tersebut terlihat bahwa apabila dilihat dari pertumbuhan perannya terhadap PDRB Jawa Timur, hampir semua sektor mengalami penurunan, kecuali sektor transportasi & komunikasi, pertambangan & galian, keuangan dan jasa. Sektor transportasi dan komunikasi bahkan pada tahun 2010 meningkat sangat cepat (lihat gambar di bawah ini). Meningkatnya sektor transportasi & komunikasi ini merupakan konsekuensi dari peningkatan sektor-sektor ekonomi lainnya. Hal ini karena sifat dari permintaan sektor transportasi & komunikasi adalah permintaan turunan (*driven demand*). Namun demikian sebaliknya, sektor transportasi & komunikasi ini merupakan pendorong tumbuhnya sektor-sektor ekonomi lainnya (*trade follow trip*).

Sektor transportasi & komunikasi ini juga merupakan sektor yang memiliki tingkat pertumbuhan tertinggi di antara 8 sektor lainnya. Pada tahun 2009, tingkat pertumbuhannya mencapai 12,98% dan pada tahun 2010 sebesar 10,67%. Tingginya pertumbuhan sektor transportasi & komunikasi ini merupakan dampak dari konsekuensi pesatnya perkembangan beberapa sektor ekonomi di Jawa Timur. Aktivitas ekonomi yang berkembang pesat memerlukan akses transportasi, mobilitas dan distribusi yang tinggi, serta kebutuhan sarana dan prasarana transportasi dan komunikasi yang tinggi pula. Namun apabila sektor transportasi ini dipisah, maka peran sektor komunikasi ternyata lebih menonjol dibanding sektor transportasi.



Sumber : BPS Provinsi Jawa Timur, diolah.

Peran sektor transportasi dalam PDRB Jawa Timur selama lima tahun terakhir mengalami penurunan. Pada periode 2004-2010, rata-rata pertumbuhan peran sektor transportasi terhadap PDRB Jawa Timur adalah -5.04%. Sedangkan, peran sektor komunikasi justru mengalami kenaikan pesat, yaitu 9,03%. Peningkatan peran sektor komunikasi ini diproyeksi akan terus meningkat pada masa mendatang. Kondisi ini menyebabkan dugaan bahwa adanya substitusi peran dari sektor komunikasi dengan sektor transportasi. Kedua sektor tersebut sama-sama dapat meningkatkan akses, memerlukan teknologi yang dinamis, serta sebagai *promoting sector* dan *service sector*. Namun demikian, yang perlu disadari adalah bahwa sektor transportasi yang mampu meningkatkan mobilitas barang dan penumpang, sehingga berpengaruh besar pada penurunan *cost production* dan peningkatan produktivitas tenaga kerja,



Sumber : BPS Jawa Timur, diolah.

Sektor transportasi dan sektor komunikasi, keduanya mempunyai hubungan yang saling berkomplementer, tetapi juga bisa saling bersubstitusi. Kedua sektor tersebut dapat berfungsi meningkatkan akses suatu jarak atau lokasi tertentu. Namun demikian, sektor komunikasi memiliki kemampuan yang lebih besar dalam meningkatkan akses suatu jarak atau lokasi tertentu. Dengan peran alat komunikasi yang baik, maka biaya transportasi tidak lagi ditentukan oleh panjang pendeknya jarak. Artinya, bahwa hubungan antara akses dan jarak tidak selalu positif. Dapat terjadi, bahwa jarak yang jauh lebih mudah aksesnya dibanding jarak yang dekat.

Analisis Potensi dan Hambatan Pengembangan Ekonomi Jawa Timur

Jawa Timur memiliki potensi ekonomi yang sangat besar melalui pengembangan pada beberapa sektor potensialnya. Sektor yang memiliki potensi besar dilihat dari kontribusinya secara relatif terhadap PDB nasional merupakan sektor basis, yaitu sektor yang mampu menjadi penggerak terhadap sektor-sektor lainnya. Sektor-sektor tersebut dapat dilihat dalam Tabel 2 pada halaman berikut ini.

Sektor potensial adalah sektor basis, yaitu sektor yang secara relatif memiliki share lebih besar dibandingkan dengan sektor yang sama di tingkat nasional. Dari Tabel 2 tersebut

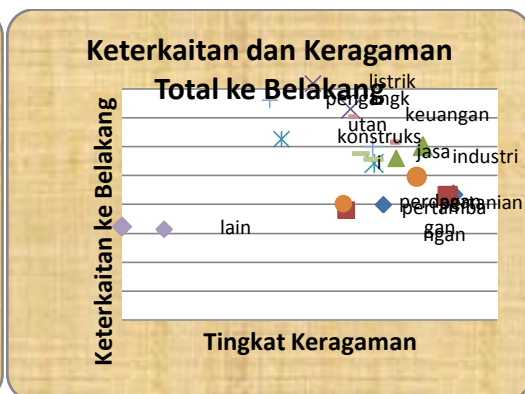
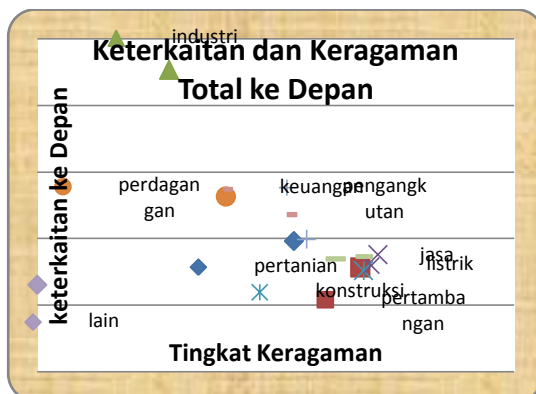
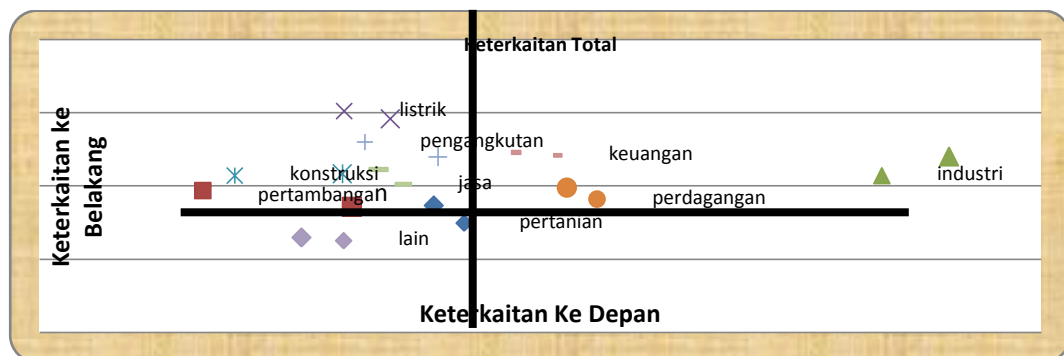
bahwa yang merupakan sektor potensial di Jawa Timur berdasarkan urutan prioritas nilai yang paling besar adalah (1) sektor listrik, gas dan air bersih, (2) sektor perdagangan, hotel & restoran, (3) sektor pertanian, kehutanan, dan peternakan, serta (4) sektor industri pengolahan. Dengan demikian, keempat sektor tersebut merupakan sektor potensial yang patut diprioritaskan dalam upaya percepatan pertumbuhan ekonomi Jawa Timur.

Tabel 2

LQ Sektoral Jawa Timur, Tahun 2004-2009

Sektor/Subsektor	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Pertumb (%)
Pertanian	1.20	1.20	1.21	1.20	1.19	1.15	-0.70
Pertambangan dan Pengalihan	0.20	0.21	0.22	0.24	0.26	0.27	5.31
Industri Pengolahan	0.98	0.98	0.96	0.97	0.97	0.99	0.17
Listrik, Gas dan Air Bersih	2.62	2.61	2.56	2.60	2.42	1.73	-6.63
Konstruksi	0.61	0.59	0.55	0.51	0.49	0.50	-3.32
Perdagangan, Hotel dan Restoran	1.72	1.73	1.78	1.78	1.80	1.77	0.45
Pengangkutan dan Komunikasi	0.98	0.91	0.85	0.80	0.74	0.81	-3.13
Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perush	0.46	0.45	0.44	0.43	0.41	0.39	-2.78
Jasa-Jasa	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	-4.35

Di samping mengidentifikasi sektor basis, analisis potensi ekonomi dapat menggunakan pendekatan keterkaitan antar sektor. Dari hasil perhitungan bahwa sektor yang mempunyai tingkat keterkaitan total di atas satu merupakan sektor yang mempunyai keterkaitan tinggi. Sektor industri pengolahan, perdagangan, dan jasa merupakan sektor yang memiliki tingkat keterkaitan ke depan dan ke belakang yang besar. Namun demikian, sektor industri pengolahan memiliki tingkat penyebaran keterkaitan ke depan yang rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa output industri pengolahan di Jawa Timur pada umumnya merupakan produk akhir yang langsung dikonsumsi dan bukan merupakan output antara (bahan baku industri lainnya).





Tabel 3

Keterkaitan Total dan Tingkat Penyebaran Antar Sektor, Tabel Input-Output Tahun 2006

Kode	Keterkaitan		Penyebaran		Keterangan Sektor
	Ke Depan	Ke Belakang	Ke Depan	Ke Belakang	
1	0.983	0.868	1.075	1.323	Pertanian, Kehutanan, Perikanan
2	0.780	0.856	1.356	1.300	Pertambangan dan Pengalihan
3	2.270	1.204	0.551	1.201	Industri Pengolahan
4	0.876	1.458	1.428	0.913	Listrik, Gas dan Air Bersih
5	0.756	1.083	1.368	1.007	Konstruksi
6	1.316	0.989	0.790	1.177	Perdagangan, Hotel dan Restoran
7	0.994	1.200	1.130	1.000	Pengangkutan dan Komunikasi
8	1.178	1.230	1.050	1.073	Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perush
9	0.847	1.113	1.252	1.006	Jasa-Jasa
10	0.653	0.648	0.000	0.000	Kegiatan lain

Tabel 4

Keterkaitan Langsung dan Tingkat Penyebaran Antar Sektor, Tabel Input Output Tahun 2006

Kode	Keterkaitan		Penyebaran		Keterangan Sektor
	Ke Depan	Ke Belakang	Ke Depan	Ke Belakang	
1	0.543	0.554	1.520	1.290	Pertanian, Kehutanan, Perikanan
2	0.283	0.524	1.286	0.777	Pertambangan dan Pengalihan
3	3.964	1.413	0.570	1.089	Industri Pengolahan
4	0.625	1.837	2.075	1.212	Listrik, Gas dan Air Bersih
5	0.298	1.050	1.111	1.539	Konstruksi
6	1.660	0.831	0.529	0.882	Perdagangan, Hotel dan Restoran
7	0.818	1.317	0.790	1.039	Pengangkutan dan Komunikasi
8	1.303	1.375	0.965	0.916	Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perush
9	0.506	1.100	1.155	1.256	Jasa-Jasa
10	0.009	0.000	0.000	0.000	Kegiatan lain

Upaya dan Strategi Percepatan Pertumbuhan Ekonomi Jawa Timur Menghadapi Era Global

Percepatan perekonomian Jawa Timur artinya adalah tercapainya pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Pembangunan ekonomi Jawa Timur indikatornya adalah peningkatan indikator ekonomi dan sosial. Indikator ekonomi ukurannya adalah peningkatan GDP riil. Sedangkan indikator sosial ukurannya adalah IPM. Dengan demikian, strategi percepatan perekonomian Jawa Timur meliputi peningkatan indikator ekonomi dan sosial secara berkelanjutan.

Pendekatan ekonomi dilakukan dengan menetapkan sektor unggulan atau sektor prioritas. Dari hasil identifikasi dan analisis dengan menggunakan model LQ dan input-output, maka sektor unggulan adalah sektor perdagangan, hotel & restoran, industri pengolahan dan jasa, dengan sektor-sektor lainnya sebagai penguat (buffering sector). Sektor penguat ini terutama adalah transportasi dan komunikasi sebagai akselerator yang dapat meningkatkan akses dan pemerataan hasil-hasil perekonomian ke seluruh wilayah Jawa Timur. Dengan demikian, secara garis besar bahwa strategi percepatan pembangunan ekonomi Jawa Timur harus mempertimbangkan beberapa aspek di bawah ini:

1. menetapkan sektor unggulan
2. pemerataan pembangunan ke seluruh wilayah Jawa Timur dengan meningkatkan akses ke seluruh daerah dan membuka akses ke daerah terisolir dengan sarana transportasi dan komunikasi yang baik.
3. Memprioritaskan pada sektor yang memiliki keterkaitan antar sektor yang kuat dan tingkat pemerataan keterkaitannya.
4. Mengembangkan sektor unggulan tanpa mengabaikan kelestarian lingkungan sehingga pembangunan ekonomi dapat sustainable.
5. Meningkatkan produksi pangan dengan meningkatkan produktivitas sektor pertanian terutama di wilayah selatan Jawa Timur.



Implikasi Kebijakan

Disamping perlunya percepatan pembangunan industri dari sisi sektoral, perlu juga adanya kebijakan industri yang bersifat spasial/regional. Pendekatan spasial diharapkan akan dapat mengurangi ketimpangan dan dapat pemeratakan hasil-hasil pembangunan ke seluruh daerah di Jawa Timur. Peningkatan kemandirian setiap daerah dengan mengembangkan potensi lokalnya merupakan upaya kebijakan yang dapat meningkatkan potensi masing-masing daerah dengan memanfaatkan sumber daya lokal.

Era otonomi daerah yang sudah lebih dari sepuluh tahun diimplementasikan harus mampu sebagai jembatan untuk lebih koordinatif bukan kontradiktif sehingga dapat sebagai sarana akselerasi dan bukan kontraksi.

Kebijakan ekonomi lebih diarahkan pada sektor prioritas dan unggulan dengan tanpa mengabaikan sektor lainnya. Sektor lainnya harus mampu sebagai penopang sektor unggulan tersebut. Pusat pertumbuhan ekonomi Jawa Timur dapat diakselerasi dengan memprioritaskan pada pengembangan wilayah growth pole. Pengembangan wilayah growth pole dilakukan dengan cara *in dept* (mendalam) maupun *in breadth* (melebar). Pengembangan growth pole yang melebar dilakukan dengan memperbaiki akses ke seluruh wilayah. Sehingga selain pertumbuhan ekonomi yang dicapai juga pemerataan pembangunan ke seluruh wilayah akan lebih merata.

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, Harvey and Taylor, Jim, 2001, *Regional Economics And Policy*, Third Edition, Blackwell Publishers, United Kingdom.
- Arsyad, Lincolin, 1999, *Pengantar Perencanaan dan Pembangunan Ekonomi Daerah*, BPFE, Yogyakarta.
- Baldwin, Richard E, and Martin Philippe, 2001, *Agglomeration And Regional Growth*.
- Fujita, M, Krugman, P, and Venables, A.J, 1999, *The Spatial Economy, Cities, Regions, and International Trade*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.
- Fujita, M, and Thisse, J.F., 2001, *Economics of Agglomeration, Cities, Industrial Location, And Regional Growth*, Cambridge University Press.
- Gatfield, Terry and Yang, Cathy, New Industrial Space Theory – A Case Study And Empirical Analysis of Factors Effecting Newly Emerging Key Industries in Queensland, *Australasian Journal of Regional Studies*, Vol. 12, No. 1, 2006
- Glasson, John, 1977, *Pengantar Perencanaan Regional*, terjemahan, LPFE-UI, Jakarta.
- George L Treyz, 1996, *Regional Economic Modelling*. Kluwer Academic Publisher, London.
- Griffith, Keith B and Emo, Johan I, 1977, *Planning Development*, Addison-Wesley Publishing Company, London.
- Jhingan, 1996, *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2002, *Analisis Spasial dan Regional, Studi Aglomerasi dan Kluster Indonesia*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2004, *Otonomi dan Pembangunan Daerah, Reformasi, Perencanaan, Strategi, dan Peluang*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Leyshon, A, Lew, Roger, and Williams, C, 2003, *Alternative Economic Spaces*, Sage Publications
- Lierop, Van W and Nijkamp, Peter, 1981, *Locational Developments And Urban Planning*, Sijthoff R Noordhoff, Maryland, USA.
- Morgan, Theodore, 1975, *Economic Development : Concept and Strategy*, Harper & Ror Publishers, New York.
- Peter Nijkamp, 1986, *Handbook of Regional and Urban Economic*, volume II, Nort Holland, Amsterdam
- Prabowo, Dibyo dan Wardoyo, Sonia, 2004, *AFTA Suatu Pengantar*, BPFE, Yogyakarta.
- Richardson, W. Harry, 1977, *Dasar-Dasar Ilmu Ekonomi Regional*, terjemahan, LPFE-UI, Jakarta.



Sukirno, Sadono, 1985, *Beberapa Aspek Dalam Persoalan Pembangunan Daerah*, LPFE-UI, Jakarta.

Tarigan, Robinson, 2005, *Ekonomi Regional, Teori dan Aplikasi*, Bumi Aksara, Jakarta

Tjokroamidjojo, Bintoro, 1986, *Perencanaan Pembangunan*, Gunung Agung, Jakarta.

<http://www.pusatdata.jatimprov.go.id>

http://www.bbc.co.uk/indonesia/dunia/2011/06/110602_indonesiacompetitive.shtml, akses 18 Juli 2011



ANALISIS POTENSI EKONOMI PARIWISATA SURABAYA

Siti Rahayu

Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Surabaya
s_rahayu@ubaya.ac.id

Fitri Novika Widjaja

Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Surabaya
novika_andin@yahoo.com

Abstract

Tourism is a very important sector in the economy of a country or region. Tourism's contribution to the State or local income is increasing. For that how tourism affects the economy becomes an important concern of government.

Surabaya as the second largest city in Indonesia turned out not to have a good tourism performance. The arrival of foreign tourists have only contributed less than 3% compared to the national. For this study aims to analyze the economic impact of tourism in Surabaya via input-output approach and the multiplier effect.

Keyword: *Tourism, economic impact, input-output analysis, multiplier effect.*

PENDAHULUAN

Ahli ekonomi memperkirakan sektor pariwisata akan menjadi salah satu aktivitas ekonomi penting abad 21. Peran sektor pariwisata terhadap perekonomian suatu negara melebihi sektor minyak dan gas, dan industri lainnya, jika dikembangkan dengan sebuah perencanaan dan terintegrasi. Sektor pariwisata akan menjadi katalisator terhadap pembangunan yang akan mempercepat proses pembangunan itu sendiri dan akan menjadi pemicu perekonomian di abad 21. Hal ini akan menimbulkan peluang baru bagi industri pariwisata (Yoeti, 2008; Karim, 2008; Omerzel, 2006; dalam Rahayu, 2010). Pendapat lainnya menyatakan bahwa pariwisata merupakan industri yang paling atraktif dan pertumbuhannya paling cepat di dunia. Menurut World Travel and Tourism Council (WTTC), pariwisata pada 2005 menjadi industri terbesar kedua yang menyumbang 3,8% Gross Domestic Product (GDP) global (Rosli & Azhar, 2007; dalam Othman and Rosli, 2011).

Fayissa, Nsiah, and Tadasse (2007) menyatakan bahwa diseluruh dunia, pariwisata tumbuh fenomenal dari 25 juta kedatangan tahun 1950 menjadi 808 juta tahun 2005 dengan rata-rata pertumbuhan 6,5% pertahun (UNWTO, 2006). Diperkirakan tren pariwisata 2020, perjalanan wisata dunia akan mencapai 1,6 milyar orang, diantaranya 438 juta orang akan berkunjung ke kawasan Asia Pasifik. Melihat potensi ini Indonesia dapat menawarkan segala daya tariknya untuk mendatangkan wisatawan dan merebut pangsa pasarnya (Dahlia, 2010).

Sugiyarto, Blake, and Sinclair (<http://www.nottingham.ac.uk/ttri>) menyatakan Indonesia adalah Negara kepulauan terbesar di dunia, membentang sepanjang 5.110 km sepanjang garis khatulistiwa dari timur sampai ke barat dan 1.888 km dari utara ke selatan. Indonesia terdiri dari 5 pulau besar yaitu Jawa dan Bali, Sumatra, Kalimantan, Sulawesi dan Irian Jaya) dan kira-kira 30 kelompok yang lebih kecil dengan lebih dari 17.000 pulau secara keseluruhan. Gugusan pulau-pulau yang diperkaya dengan sumberdaya alam dan



budaya yang berbeda-beda menawarkan aktivitas pariwisata yang sangat beragam. Setiap pulau memiliki potensi masing-masing (Dahlia, 2010). Data dari Biro Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa ranking pariwisata sebagai penghasil devisa dibanding komoditas ekspor lainnya pada 2009 berada dibawah minyak dan gas bumi dan minyak kelapa sawit (www.bps.go.id).

Di Jawa Timur (Jatim), pariwisata merupakan sektor yang berperan penting terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Kinerja perekonomian di Jatim pada triwulan III 2010 dimotori sektor perdagangan, hotel dan restoran dengan pertumbuhan tertinggi dibanding sektor lainnya sebesar 13,71%, dan mempunyai kontribusi 4,21% terhadap PDRB (pemprov Jatim dan Dinas Kebudayaan dan Pariwisata, 2010). Kondisi yang baik ini hendaknya dapat menjadi tren positif dalam menuju percepatan di tahun-tahun berikutnya, dan tahun 2011 yang ditetapkan sebagai Tahun Kunjungan Jatim yang merupakan komponen pariwisata Jatim untuk lebih membangkitkan kepariwisataan dan diharapkan dapat lebih meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan khususnya wisman (Dinas Kebudayaan dan pariwisata Prov. Jatim, 2009).

Kondisi pariwisata Jatim terkait penting dengan pariwisata di Surabaya. Hal ini karena pintu kedatangan utama wisatawan ke Jatim dan Surabaya melalui Bandara Juanda. Namun, secara nasional kedatangan wisman melalui bandara Juanda memiliki kontribusi relatif lebih kecil dibanding kedatangan melalui bandara Soekarno Hatta dan bandara Ngurah Rai. Hal ini menunjukkan bahwa pariwisata Jawa Timur dan khususnya Surabaya memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan.

Surabaya sebagai tempat kedatangan utama wisatawan khususnya wisman melalui bandara Juanda seharusnya dapat mengambil peluang agar wisatawan tinggal lebih lama di Surabaya sebagai salah satu destinasi pariwisata di Jatim. Namun, Surabaya yang memiliki 19 Obyek dan Daya Tarik Wisata (ODTW), ternyata hanya dikunjungi oleh wisman (0,23%) dibanding Wisnus. ODTW dengan kunjungan tertinggi adalah Kebun Binatang sampai dengan tahun 2008, sedangkan 2009 adalah Masjid Ampel. ODTW dengan kunjungan wisman yang meningkat signifikan adalah House of Sampoerna (Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Jatim, 2009).

Davies and Cahill (2000) menyatakan bahwa pariwisata merupakan industri yang kompleks, yang terdiri dari beberapa industri yang secara bersama-sama disebut industri perjalanan dan wisata (McIntosh & Goeldner, 1990, p.16). Sektor-sektor industri pariwisata mencakup transportasi, penginapan, restoran, industri kapal pesiar, taman hiburan dan resorts, serta ritel dan toko suvenir (Johnson, 1994, pp. 41-42). Industri pariwisata juga mencakup segala hal yang berhubungan dengan destinasi wisata dan aktivitas wisata. Surabaya sebagai kota terbesar kedua di Indonesia tentunya memiliki berbagai industri penunjang pariwisata yang sangat memadai. Akomodasi di Surabaya terdiri dari 124 hotel dengan 5 hotel bintang 5, 8 hotel bintang 4, 13 hotel bintang 3, 5 hotel bintang 1 dan sisanya hotel kelas melati (Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Jatim, 2009). Industri lainnya seperti transportasi, restoran, dan ritel, yang tersedia juga sangat memadai untuk menarik wisatawan. Untuk itu, penting bagi semua pihak yang terkait dengan industri pariwisata di Surabaya untuk melihat kondisi pariwisata Surabaya jika dibandingkan dengan pariwisata nasional agar dapat melihat potensi pengembangan pariwisata Surabaya di masa yang akan datang. Analisis dampak ekonomi penting untuk membuat perkiraan terhadap kontribusi pariwisata bagi perekonomian daerah.

KAJIAN TEORITIS

Pariwisata

Menurut Davies and Cahill (2000) pariwisata adalah perpindahan temporer seseorang menuju destinasi di luar tempat kerja atau tempat tinggal mereka, aktivitas yang dijalankan selama tinggal di destinasi tersebut, dan fasilitas yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan mereka (Mathieson & Wall, 1982, p.1). Sulit membedakan antara pariwisata dan rekreasi, karena keduanya saling berhubungan. Pariwisata melibatkan perjalanan dalam



jarak tertentu dari rumah, sedangkan rekreasi didefinisikan sebagai aktivitas yang dilakukan selama leisure time (McIntosh & Goeldner, 1990, p. 10).

Department of Community Development and Applied Economics (1999) menyatakan bahwa terdapat bermacam-macam definisi wisatawan. Wisatawan didefinisikan sebagai orang yang melakukan wisata yaitu setiap orang melakukan perjalanan dan persinggahan sementara di luar tempat tinggalnya dengan mengunjungi tempat tertentu untuk tujuan rekreasi, pengembangan pribadi atau mempelajari keunikan daya tarik wisata yang dikunjungi (Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Jawa Timur, 2009).

Pariwisata memberikan keuntungan bagi masyarakat di daerah (Frederick, 1992). Pariwisata dapat menjadi sumber pekerjaan penting bagi masyarakat, khususnya yang secara ekonomi kurang berkembang, karena pekerjaan di industri pariwisata seringkali tidak memerlukan pelatihan yang terlalu tinggi, sehingga masyarakat lokal dengan keterampilan yang terbatas juga dapat bekerja di sektor tersebut. Pariwisata juga memberikan peluang bisnis bagi masyarakat lokal sehingga dapat meningkatkan taraf hidup dari masyarakat (Brown, dennisb@ers.usda.gov; Fayissa, Nsiah, and Tadasse, 2007).

Dampak Ekonomi Pariwisata

Kreag (2001), menyatakan pariwisata seringkali dipikirkan sebagai hal-hal yang berhubungan dengan dampak ekonomi, pekerjaan, dan pajak. Namun, cakupan dampak pariwisata yang luas, seringkali mempengaruhi hal-hal lain yang berhubungan dengan pariwisata. Dampak pariwisata dapat dikelompokkan ke dalam 7 kategori yaitu: (1) ekonomi, (2) lingkungan, (3) sosial dan budaya, (4) kekacauan dan kemacetan, (5) layanan, (6) pajak, dan (7) sikap komunitas. Tidak seluruh dampak dapat bersifat sama untuk setiap komunitas karena kondisi dan sumber daya yang berbeda. Pimpinan pariwisata harus menyeimbangkan peluang dan perhatian dari seluruh komunitas dengan bekerja melawan kondisi dimana dampak positif menguntungkan satu bagian dari komunitas dan dampak negatif dapat melukai yang lain. Suatu daerah harus dapat mengoptimalkan potensi sumberdaya pariwisata yang ada sehingga menghasilkan penerimaan bagi daerah tersebut. Menurut Sawkar, Noronha, Mascarenhas and Chauhan (1998), menyatakan penerimaan dari turis dapat diklasifikasikan kedalam 5 kategori: *accommodation and food, shopping, internal travel, entertainment* dan *miscellaneous items*.

Kreag (2001) menyatakan bahwa pariwisata meningkatkan peluang kerja. Pariwisata membantu masyarakat di daerah yang tergantung pada satu industri memiliki peluang mendapatkan pekerjaan di sektor-sektor pendukung pariwisata. Tumbuhnya pariwisata menciptakan peluang tambahan untuk investasi, pengembangan, dan pembelanjaan infrastruktur. Pariwisata juga mendorong peningkatan utilitas dari fasilitas publik, peningkatan infrastruktur transportasi serta mendorong tumbuhnya sektor lain seperti ritel, sehingga dapat meningkatkan pendapatan pajak.

Menurut Styne (www.msu.edu), analisis dampak ekonomi menelusuri aliran pengeluaran yang berhubungan dengan aktivitas pariwisata didalam suatu daerah untuk mengidentifikasi perubahan dalam penjualan, pendapatan dari pajak, pendapatan, dan pekerjaan yang berasal dari aktivitas pariwisata. Metode utama yang digunakan adalah survei terhadap pengeluaran wisatawan, analisis data sekunder dari statistik ekonomi pemerintah, model berbasis ekonomi, model input-output dan pengganda (Frechtling 1994a).

Pariwisata memiliki dampak ekonomi yang bervariasi. Wisatawan berkontribusi terhadap penjualan, pendapatan, pekerjaan, pendapatan pajak, dan pendapatan daerah. Pengaruh yang paling langsung dalam sektor pariwisata terutama antara lain: penginapan, restoran, transportasi, tempat hiburan, dan perdagangan eceran. Melalui pengaruh sekunder, pariwisata mempengaruhi banyak sektor ekonomi. Analisis dampak ekonomi dari aktivitas pariwisata terutama difokuskan kepada perubahan-perubahan pada penjualan, pendapatan, dan tenaga kerja yang dihasilkan dari aktivitas pariwisata. Terdapat beberapa kategori lainnya dari dampak ekonomi yang bersifat tidak langsung seperti: perubahan harga, perubahan dalam kualitas dan kuantitas dari barang dan jasa, perubahan didalam



kepemilikan (properti) dan pajak-pajak lainnya, dimensi ekonomi dari dampak sosial dan lingkungan.

Terdapat beberapa pendekatan dalam menganalisis dampak ekonomi pariwisata (Stynes, www.msu.edu; Center for Economic Development and Business Research, 2003; Global Insight, 2006; Department of Community Development and Applied Economics, 1999):

a. Efek langsung, tidak langsung dan induksi

- Efek langsung(*direct effects*): menunjukkan nilai tambah sektor-sektor yang berinteraksi secara langsung dengan pengunjung. Hal ini dapat dilihat dari perubahan produksi yang dihubungkan dengan pengaruh langsung perubahan dalam pengeluaran pariwisata.
- Efek tidak langsung(*indirect effects*): menunjukkan keuntungan pemasok langsung terhadap sektor pariwisata.
- Efek induksi(*induced effect*): disebabkan oleh perubahan dalam pengeluaran rumah tangga sesuai dengan tambahan tenaga kerja yang berasal dari efek langsung dan tidak langsung.

b. Efek Pengganda (*multiplier effect*)

Stynes (www.msu.edu) dan *Department of Community Development and Applied Economics* (1999) menyatakan bahwa pariwisata memiliki dampak tidak langsung terhadap perekonomian bahkan menciptakan dampak total yang lebih besar dari dampak langsung itu sendiri. Dampak tidak langsung pariwisata dihitung menggunakan pengganda ekonomi. Pemicunya secara ekonomi adalah perusahaan atau industri yang membawa aliran uang ke daerah. Aliran uang yang berasal dari pariwisata ini didistribusikan kepada perekonomian daerah ketika turis melakukan pembelian untuk hotel, makanan, hiburan, transportasi, dan aktivitas lainnya.

- *Output multiplier*: merupakan produksi total pada seluruh sektor ekonomi yang diperlukan untuk memenuhi permintaan output (Miller and Blair, 1985). Dengan kata lain, setiap dolar dalam perubahan pengeluaran permintaan akhir merubah nilai total output didalam seluruh sektor.
- *Personal income multiplier*: untuk setiap perubahan nilai uang yang dibelanjakan terhadap output menjadi pendapatan yang diterima rumah tangga.
- *Employment multiplier*: perubahan nilai uang dalam pembelanjaan permintaan akhir (*direct output*) dalam sebuah sektor yang berdampak pada perubahan jumlah pekerjaan dalam perekonomian.
- *Indirect business taxes multiplier*: setiap perubahan nilai uang dalam pembelanjaan permintaan akhir (*direct output*) terhadap perubahan pajak bisnis tidak langsung.

Mazumder, Ahmed dan Al-Amin (2009) menjelaskan bahwa pengembangan *multiplier effect* menggunakan teknik input-output dilakukan oleh Harmston (1969). Sejak itu, industri pariwisata memainkan peranan penting dalam ekonomi pariwisata. Hal ini juga diteliti oleh peneliti lainnya yaitu, Sinclair, (1998). Estimasi terhadap pengganda pariwisata juga diteliti oleh (Bryden, 1973; Archer, Shea and Vane, 1974; Armstrong, Daniel and Francis, 1974; Liu and Var, 1983; Liu, 1986; Fassenmaier et.al., 1989; Teisl and Reiling, 1990; Vilaplana, Pai and Hushak, 1991; Archer, 1995; Andrew, 1997; Martin, 2004), (Diamond, 1976; Archer, 1985; Ruiz, 1985; Heng and Low, 1990; Khan, Seng, and Cheong, 1990; Kweka, Morrissey, and Blake, 2001; Durbarry, 2002; Crespo and Diaz, 1997; Khan, Phang, and Toh, 1996; Tohamy, 2001). Sebagian studi sebelumnya mengadopsi teknik input-output untuk mengevaluasi dampak ekonomi total pengeluaran turis dan mengestimasi nilai pengganda dari pariwisata menggunakan analisis input-output.

METODOLOGI

Mengacu pada para peneliti sebelumnya, untuk menganalisis potensi pariwisata di Surabaya dalam penelitian ini digunakan analisis terhadap data sekunder terkait industri pariwisata, serta analisis terhadap model input-output(yang mencakup efek langsung, tidak langsung, dan induksi), serta analisis terhadap *multiplier effect*.

PEMBAHASAN

Sektor pariwisata merupakan sektor memiliki peranan penting dalam menciptakan devisa Negara. Kedatangan wisman ke Indonesia akan memberikan pemasukan bagi Negara karena wisatawan asing akan mengeluarkan uang untuk memenuhi kebutuhan selama berwisata di Indonesia. Devisa pariwisata mengalami fluktuasi dari tahun 2004 sampai dengan 2010 Data terakhir yang diperoleh adalah tahun 2010 mengalami pertumbuhan sebesar 20,73%.

Tabel 1

Devisa Pariwisata Terhadap Komoditas Ekspor Lainnya di Indonesia (2005-2010)

Tahun	Nilai (Juta USD)	Pertumbuhan (%)
2005	4,521.90	-5,75
2006	4,447.97	-1,63
2007	5,345.98	20,19
2008	7,377.00	37,44
2009	6,298.02	-14,29
2010	7,603.45	20,73

Sumber : P2DSJ

Bandara Juanda sebagai bandara Internasional memiliki kontribusi kunjungan wisman dan pengunjung asing yang rendah yaitu kurang dari 3% dan berada di peringkat keempat nasional. Peringkat pertama adalah Bali dengan bandara Ngurah Rai dengan kontribusi 44,36% (2009), kemudian peringkat kedua adalah DKI Jakarta dengan bandara Soekarno Hatta dengan kontribusi 25,86%, dan peringkat ketiga adalah Kepulauan Riau dengan bandara Batam dengan kontribusi 17,70%. Hal ini menunjukkan bahwa Jatim, dan khususnya Surabaya sebagai kota kedatangan wisman di Jatim belum mampu menarik wisman untuk berwisata di Jatim dan khususnya Surabaya.

Tabel 2

Perkembangan Kedatangan Wisman melalui Bandara Juanda (2005-2009)

Tahun	Wisman	
	Jumlah Kunjungan	Pertumbuhan
2005	87.271	4,29
2006	88.577	1,50
2007	136.980	54,65
2008	156.726	14,42
2009	158.076	0,86

Sumber: Pariwisata Jawa Timur dalam angka 2009

Kedatangan wisman melalui Bandara Juanda mengalami pertumbuhan dari 2005 - 2009, dengan pertumbuhan paling besar terjadi di 2007 sebesar 54,65%. Pada 2009 sebagian besar wisman dengan jumlah kunjungan: Malaysia (38.543), Singapura (14.265), Cina (10.258), Taiwan (9.146) dan Jepang (6.186).

Sedangkan pada tahun 2009 wisman Jatim yang menginap di hotel sebanyak 216.758 kunjungan mengalami peningkatan sebesar 0,73% dibandingkan 2008 (215.195). Dari jumlah tersebut 176.152(81,26%) menginap di hotel berbintang dan 40.606(18,73%) menginap di hotel melati. Surabaya adalah kota memiliki jumlah hotel terbanyak sehingga jumlah wisman yang menginap juga terbesar dibanding kota lain di Jatim yaitu 128.031 kunjungan.

Wisan berperan besar pula terhadap perkembangan pariwisata Indonesia, karena Indonesia adalah negara kepulauan dengan beragam suku, adat dan budaya maka akan menjadi daya tarik tersendiri bagi wisman untuk berwisata di tanah air. Perkembangan wisman yang menginap di akomodasi mengalami penurunan terutama pada 2007 yaitu sebesar 14,13%, namun pada 2008 - 2009 telah mengalami peningkatan. Hal ini dikarenakan pemerintah Indonesia menggalakan program Visit Indonesia Year yang dimulai



pada tahun 2008, berbagai program pariwisata dirancang dan dilaksanakan untuk meningkatkan jumlah wisman maupun wisnus.

Tabel 3
Perkembangan Wisnus di Jawa Timur Yang Menginap di Akomodasi (2005-2009)

Tahun	Kunjungan	Pertumbuhan (%)
2005	3.633.775	1,36
2006	3.497.885	-3,74
2007	3.003.708	-14,13
2008	3.005.268	0,05
2009	3.005.734	0,02

Sumber: Pariwisata Jawa Timur dalam angka 2009

Tamu wisnus yang menginap di Jatim 2009 sebanyak 3.005.734 paling banyak berasal dari Jatim sebanyak 1.690.053, diikuti DKI Jakarta. Tamu wisnus tersebut paling banyak menginap di Surabaya (1.995.107 tamu), di Batu (252.216 tamu), di Malang (172.455 tamu), dan Banyuwangi (153.569 tamu) dan sisanya tersebar diberbagai kota/kab di Jawa Timur.

Tabel 4
Pengunjung Daya Tarik Wisata Di Surabaya 2005-2009 (Per ODTW)

ODTW	2005		2006		2007		2008		2009	
	Wisman	Wisnus	Wisman	Wisnus	Wisman	Wisnus	Wisman	Wisnus	Wisman	Wisnus
Kebun Binatang	255	1.312.166	1.260	873.861	2.635	1.203.729	2.166	1.159.646	1.100	1.151.937
Pantai RiaKenjeran	0	396.281	0	0	0	683.924	0	681.700	0	663.597
THP Kenjeran	37	227.881	31	236.735	11	330.191	23	407.391	5	556.785
THR	0	0	0	0	0	0	2	21.740	0	27.161
Museum Mpu Tantular	0	24.234	35	13.392	46	22.248	44	26.755	74	22.243
Joko Dolok	7	891	10	347	18	189	47	403	45	347
Museum Kapal Selam	0	113.216	0	0	0	0	342	22.228	708	15.459
Taman Remaja	0	637.937	0	704.080	0	576.096	0	506.801	0	445.380
Tugu Pahlawan	0	100.955	0	108.157	120	156.880	114	53.580	858	69.372
Masjid Ampel	0	1.120.989	0	307.140	487	20.749	0	669.074	617	1.382.027
Masjid Akbar	802	63.445	1.519	85.674	1.811	74.999	1.439	64.317	480	20.199
Makam WR Supratman	23	319	0	36	16	361	20	323	0	585
Makam Dr Soetomo	0	229	5	1.411	15	937	10	5.382	0	767
Masjid Cheng Ho	0	0	0	0	514	5.527	708	4.861	782	7.571
Ciputra Water Park	0	0	0	0	0	0	119	225.016	623	207.801
Monjaya	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24.554
Taman Prestasi	0	0	0	0	0	0	0	0	11	13.400
Loka Jala Crana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.002
House Of Sampoerna	0	0	0	0	0	0	0	0	6.842	56.350
Total	1.124	3.998.543	2.860	2.320.833	5.573	3.075.830	5.034	3.849.217	12.145	4.685.537

Ket: ODTW (Obyek dan Daya Tarik Wisata)

Sumber: Pariwisata Jawa Timur dalam angka 2009

Wisman yang mengunjungi ODTW Jatim 2009 sejumlah 67.198 turun sebesar 2,58% dibanding tahun 2008 (68.977) dan obyek yang paling banyak dikunjungi adalah Gunung Bromo (Probolinggo), House Of sampurna (Surabaya), Kawah Ijen (Bondowoso), Agro Wisata Kalisat (Jember) dan Selecta (Malang). Di Surabaya pada tahun 2009 mulai dibuka House Of Sampoerna yang merupakan museum yang dikelola perusahaan rokok Sampoerna yang dikemas secara modern, ternyata merupakan obyek wisata yang diminati oleh wisman yang dibanding tahun sebelumnya lebih banyak berkunjung ke kebun binatang dan masjid Akbar.

Tahun 2009 Surabaya memiliki 9 obyek wisata alam, 19 obyek wisata budaya dan 11 obyek wisata minat khusus, sehingga jumlah ODTW di Surabaya adalah 39. Jumlah ini masih dibawah kota Malang sebanyak 70 DTW, kota Mojokerto sebanyak 66 DTW dan Kota Tulungagung sebanyak 44 DTW.



Usaha perjalanan wisata di Jatim 2009 mengalami peningkatan sejumlah 285 yang terdiri dari 223 biro perjalanan wisata (BPW) mengalami peningkatan 28,9% dibanding 2008, sedangkan cabang biro perjalanan wisata (CBPW) sebanyak 37 meningkat 5,71% dan terdapat 25 agen perjalanan wisata (APW) meningkat 4,17%. Usaha perjalanan wisata di Jawa Timur tersebut jumlah terbanyak ada di Surabaya yaitu sebanyak 159 BPW, 35 CBPW dan 16 APW.

Di Jatim sampai dengan 2009 tersedia 1.149 akomodasi dengan kapasitas 27.164 kamar, tidak mengalami perubahan dibanding tahun 2008. Akomodasi tersebut terdiri dari hotel bintang 67 unit (8.742 kamar), hotel melati 664 unit (17.493 kamar), dan pondok wisata sebanyak 416 unit (1.887 kamar), selain itu ada 2 unit penginapan remaja (42 kamar). Akomodasi tersebut menyebar di berbagai kota di Jatim namun jumlah terbanyak di Surabaya yaitu hotel bintang 28 unit/41,79% (5.206 kamar), hotel melati 87 unit/13,10% (2.012 kamar) dan pondok wisata 8 unit /1,92% (61 kamar). Hal ini menunjukkan bahwa hotel bintang lebih banyak berada di Surabaya, namun untuk hotel melati dan pondok wisata tersebar di kota lainnya.

Usaha jasa makan-minum di 2009 masih seperti tahun sebelumnya yaitu restoran sejumlah 48(8.873 kursi) dari jumlah tersebut 45 unit di Surabaya (7.873 kursi), sedangkan rumah makan di Jatim unit 1.727(83.572 kursi), 307 unit diantaranya di Surabaya(33.930 kursi).

Tempat rekreasi dan hiburan umum di Jatim pada 2009 sebanyak 2.475 unit. Jumlah tersebut sebanyak 1.122 unit (45,33%) di Surabaya. Jenis tempat rekreasi dan hiburan umum yang relatif banyak di Surabaya adalah salon kecantikan(719 unit), Biliard(63 unit), karaoke(54 unit), panti mandi uap(51 unit), panti pijat(34 unit), kolam renang(28 unit), pusat kesehatan(28 unit), balai pertemuan umum(26 unit), dan sisanya berbentuk tempat rekreasi dan hiburan umum lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa tempat rekreasi dan hiburan umum yang jumlahnya banyak sesuai dengan gaya hidup kota metropolitan yang sangat memperhatikan penampilan, hiburan malam dan pusat kebugaran karena pada siang hari penuh dengan aktivitas bisnis.

Analisis Input-Output dan Multiplier Effect

Tabel 6 menunjukkan input pariwisata nasional yang menunjukkan bahwa konsumsi wisman cenderung turun dan baru mulai meningkat di 2008, sedangkan konsumsi wisnus cenderung meningkat dan peningkatan pesat terjadi mulai 2007. Investasi pariwisata juga meningkat di 2007. Hal tersebut karena Indonesia mendapat keuntungan berupa meningkatnya jumlah wisman karena adanya wabah flu babi yang menyerang beberapa negara tetangga terlebih dahulu seperti Singapura dan Thailand. Dan mulai tahun 2008, Indonesia mencanangkan Visit Indonesia Year.

Tabel 5

Dampak Ekonomi Mikro Berdasarkan Neraca Satelit Pariwisata Nasional (2000-2009)

Tahun	Komponen Input				
	Konsumsi Wisman	Konsumsi Wisnus	Investasi Pariwisata	Pengeluaran Wisnas (pre+post)	Pengeluaran Promosi Pariwisata
2005	42.14	74.72	32.29	6.57	3.41
2006	40.12	88.21	39.68	7.54	3.63
2007	50.35	102.01	50.1	5.52	4.07
2008	80.46	123.17	64.19	8.66	5.61
2009	59.2	137.91	76.26	5.63	6.24

Sumber: NESPARNAS



Tabel 6
Komponen Output Pariwisata terhadap Nasional

Tahun	Komponen Output (Share (%) pariwisata thd nasional)				
	Dampak thd produksi	Dampak thd PDB	Dampak thd tenaga kerja	Dampak thd Upah/gaji	Dampak thd pajak tdk langsung
2005	5.15	5.27	6.97	4.56	5.18
2006	4.62	4.3	4.65	4.44	4.12
2007	4.62	4.29	5.22	4.43	4.09
2008	5.06	4.7	6.84	4.97	4.32
2009	4.8	4.17	6.68	4.7	4.19

Sumber: NESPARNAS

Tabel 7 menunjukkan bahwa peningkatan sektor pariwisata yang mulai signifikan di tahun 2007 ternyata tidak diikuti dengan output yang juga meningkat. Output pariwisata terhadap produksi, PDRB, tenaga kerja, upah/gaji, dan pajak justru mengalami kecenderungan menurun.

Dalam proses interaksi ekonomi, kegiatan pariwisata memberikan dampak berganda (*multiplier effect*). Produk wisata merupakan bauran antara barang dan jasa seperti prasarana dan sarana transportasi, telekomunikasi/informasi, layanan jasa dan lainnya. Kinerja Pariwisata dilihat dari sektor ekonomi riil, maka indikator yang dapat digunakan sebagai ukuran dapat dari nilai devisa pariwisata, penerimaan pendapatan asli daerah (PAD) dari pajak dan produk domestik regional bruto (PDRB) serta penyerapan tenaga kerja.

Dari perolehan devisa, pada 2009 Jawa Timur mengalami penurunan 11,88% dibanding tahun 2008, dengan nilai devisa tahun 2009 sebesar 161,39 juta US \$ (Rp 1,61 T) sedangkan tahun 2008 sebesar 183,15 juta US \$ (Rp 1,83 T).

PDRB sektor pariwisata yang dihitung oleh Kantor Statistik Jatim hanya hotel, restoran dan jasa hiburan/kebudayaan, yang perhitungannya didasarkan pada harga dasar yang berlaku di 2009. PDRB kumulatif pariwisata atas dasar harga berlaku 2009 memberikan peranan sebesar 39,72 triliun rupiah atau naik 13,32% dari tahun 2008 (35,07 triliun rupiah), dengan rincian Hotel sebesar 4,21 triliun rupiah, Restoran sebesar 33,60 triliun rupiah, dan Hiburan sebesar 1,93 triliun rupiah. Dan pada tahun 2010 naik menjadi 48,12 triliun. Hal ini berarti walaupun PDB pariwisata nasional cenderung turun tetapi PDRB Jawa Timur relatif meningkat, hal ini dapat pula merupakan dampak dari dicanangkannya Visit East Java 2011.

Pendapatan asli daerah didasarkan pada pajak hotel, restoran, dan hiburan yang dipungut Dinas Pendapatan Daerah. Tahun 2009 Jawa Timur memperoleh pendapatan pajak pariwisata sebesar 233,36 milyar rupiah, naik sebesar 8,14% dibanding tahun 2008 (215,79 milyar rupiah). Pada tahun 2009 tenaga kerja yang diserap di bidang usaha pariwisata Jawa Timur sebanyak 180.672 orang meningkat 0,06% dibanding tahun 2008 (180.572 orang). Demikian pula untuk pajak dan penyerapan tenaga kerja di Jawa Timur relatif meningkat walaupun secara nasional turun.

Surabaya sebagai kota terbesar di Jawa Timur sudah ada banyak pengusaha yang bergerak di sektor pariwisata. Namun kebanyakan bergerak di bidang biro perjalanan wisata (BPW), travel agent, hotel dan restoran. Eksistensi mereka hanya berfokus untuk melayani keperluan wisatawan yang datang, tidak menciptakan atraksi baru. Dampaknya, keberadaan wisatawan di Surabaya hanya dinikmati oleh sekelompok golongan tertentu. Masyarakat Surabaya secara umum tidak bisa merasakan dampak ekonomi secara langsung. Penyebabnya antara lain, pertama, kurangnya variasi produk. Dengan kondisi potensi wisata alam dan budaya yang selama ini dimiliki Surabaya, tidak banyak pelaku pariwisata yang mampu membuat paket-paket tour yang menjual aset wisata kota Surabaya. Paket city tour yang seringkali dijual oleh BPW hanyalah mengunjungi tempat-tempat wisata di Surabaya tanpa memberi makna lebih di balik perjalanan itu, misalnya dengan memakai tema-tema dalam paketnya, misal *shopping tour* karena banyak pusat perbelanjaan dan mall yang merupakan salah satu kekuatan kota Surabaya, *ghost tour* dengan memperkenalkan berbagai hiburan malam, *heritage tour* dengan mengunjungi bangunan-bangunan tua Pecinan,



kampung Bubutan dan kampung Arab, *culinary tour* berkunjung ke tempat-tempat makan favorit Surabaya seperti rujak cingur, semanggi surabaya, lontong balap, tahu campu dan makanan khas yang lain, *night life tour* melihat kota di malam hari seperti berkunjung di Kebun Binatang atau Museum di malam hari, *river tour* wisata sungai kali mas, wisata sungai ini bisa dinikmati warga, untuk mengenalkan Surabaya dari sisi baharinya Sementara untuk lahan kosong di sekitar kali mas nantinya tak dibangun menjadi taman saja, tapi akan dibuat kawasan terbuka hijau. Potensi tema paket yang lain adalah *museum tour*, dengan mengajak ke museum Mp Tantular, museum Tugu Pahlawan, dan Museum Kesehatan, Museum House of Sampurna, paket yang lain adalah *suburban tour* yaitu berwisata ke kawasan-kawasan hunian yang unik, dan masih banyak paket tour lainnya. Paket tersebut dapat menonjolkan kekayaan wisata alam, wisata budaya dan wisata minat khusus yang ada di Surabaya, sehingga dapat memberikan peningkatan kunjungan wisatawan ke semua daya tarik wisata di Surabaya. Apabila terjadi peningkatan jumlah wisatawan mancanegara maupun domestik maka semua pemain bisnis pada industri pariwisata Surabaya juga akan merasakan manfaatnya, misal tingkat hunian hotel, pengunjung restoran atau rumah makan. Satu tema tour bisa dilayani lebih dari 1 tour operator, sehingga kualitas layanan bisa bersaing dan mutunya terjamin. Selama ini kebanyakan paket yang dijual BPW adalah golf dan MICE (*meeting, incentive, convention, exhibition*). Memang tidak ada salahnya dengan wisata golf dan MICE. Namun dampak secara langsung bagi masyarakat umum sangatlah kecil

PENUTUP

Sektor pariwisata merupakan industri yang *quick yielding*, artinya proses untuk mendapatkan devisa pariwisata relatif cepat. Dengan kedatangan wisatawan mancanegara maka secara langsung devisa pariwisata dapat diperoleh. Peringkat devisa pariwisata pada urutan ketiga dibandingkan jenis komoditas lain merupakan potensi besar untuk dikembangkan mengingat Indonesia kaya akan sumber daya pariwisata. Jawa Timur juga memiliki potensi besar untuk mendukung perkembangan pariwisata Indonesia, dengan adanya bandara internasional dan berbagai obyek wisata yang ada perlu upaya kreatif pelaku bisnis di industri pariwisata Jatim menciptakan event menarik yang dapat mendatangkan wisatawan mancanegara dan nusantara. Surabaya adalah kota terbesar di Jawa Timur yang memiliki pelaku bisnis pariwisata terbesar bidang biro perjalanan wisata (BPW), travel agent, hotel dan restoran. Dengan kondisi potensi wisata alam dan budaya yang selama ini dimiliki Surabaya, seharusnya semakin banyak produk wisata yang dapat dikemas lebih menarik sehingga masyarakat Surabaya secara umum dapat merasakan dampak ekonomi secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Brown, Dennis M., **Rural Tourism: An Annotated Bibliography**, by Regional Economist Economic Research Service, U.S. Dept. of Agriculture
- Center for Economic Development and Business Research**, W. Frank Barton School of Business, Wichita State University, Economic Impact of Tourism Wichita MSA, 2003
- Dahlia, Wenie Martin, Pariwisata Indonesia, <http://www.indonesiaberprestasi.web.id>, diunduh 12 Juni 2010
- Davies, Terry, and Sarah Cahill, Environmental Implications of the Tourism Industry, Discussion Paper 00-14, March 2000, Resources for the Future, <http://www.rff.org>, © 2000 Resources for the Future. All rights reserved.
- Department of Community Development and Applied Economics**, The University of Vermont. The Impact of the Tourism Sector on the Vermont Economy: The Input-Output Model, 1999
- Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Provinsi Jawa Timur**, Pariwisata Jawa Timur dalam Angka 2009, 2009



- Fayissa, Bichaka, Christian Nsiah, and Badassa Tadasse, The Impact of Tourism on Economic Growth and Development in Africa, **Department of Economics and Finance Working Paper Series** • August 2007
- Global Insight, In Partnership with D.K. Shifflet and Associates Ltd., **City Tourism Impact: The Economic Impact of Travel and Tourism in City of Dallas, Texas, A Comprehensive Analysis**, 2006 Update
- Kreag, Glenn, The Impacts of Tourism, www.seagrant.umn.edu, April 2001
- Mazumder, Mohammad Nurul Huda, Elsadig Musa Ahmed, and Abul Quasem Al-Amin, Does Tourism Contribute Significantly to the Malaysian Economy? Multiplier Analysis Using I-O Technique, **International Jurnal of Business and Management**, Vol. 4, No. 7, July 2009
- Omerzel, Doris Gomezelj, **Competitiveness of Slovenia as a Tourist Destination**, *Managing Global Transitions* 4 (2): 167-189, 2006
- Othman, Pazim and M. Mohd. Rosli, The Impact of Tourism on Small Business Performance: Empirical Evidence from Malaysian Islands, **International Journal of Business and Social Science**, Vol. 2 No. 1; January 2011
- Rahayu, Siti, As a Paper Presenter “The 1st Java Institute International Colloquium (JIIC): Reframing Java: Past, Present and Future”, Soegijapranata Catholic University, 2010, 3rd August 2010: **Tour Destination Mapping of Indonesian Tourist**
- Stynes, Daniel J., <https://www.msu.edu/course/prr/840/econimpact/pdf/ecimpvol1.pdf>
- Sugiyarto, Guntur, Adam Blake and M. Thea Sinclair, Economic Impact of Tourism and Globalisation in Indonesia, The authors are respectively Research Associate, Research Fellow and Professor at the Christel DeHaan, **Tourism and Travel Research Institute**, Nottingham University Business School, <http://www.nottingham.ac.uk/ttri>.
- Yoeti, Oka A., **Ekonomi Pariwisata: Introduksi, Informasi dan Implementasi**, Kompas, Jakarta, 2008.
- www.bps.go.id



EFEK *CROWDING-OUT* PROGRAM RASKIN TERHADAP TRANSFER PANGAN LINTAS GENERASI

Mohtar Rasyid
Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo
mohtar_unijoyo@yahoo.co.id

Abstract

Food assistance is one of the most common form of safety net programs in the post economic crisis. Beside the humanitarian roles, there are widespread sceptisms of food assistance regarding its possible influence on crowding out of private transfer. Based on Indonesia Family Life Survey data (wave 3 and wave 4), this paper estimates crowding out effect Raskin Program on intergenerational food transfer. The result find indication of crowding out relation between private and public transfers. This suggests that the Indonesian government should have designed its public transfer scheme carefully in order to improve the effectiveness and efficiency of its social safety net programs.

Key words: *food-aid program, crowding-out effect, private food transfer*

Pendahuluan

Program Beras Untuk Keluarga Miskin atau yang lebih dikenal sebagai Raskin merupakan program nasional yang bertujuan untuk membantu Rumah Tangga Miskin (RTM) dalam memenuhi kebutuhan pangan. Program ini merupakan kelanjutan dari Program Operasi Pasar Khusus (OPK) yang awalnya didesain untuk mengurangi beban keuangan RTM akibat krisis ekonomi 1997. Sejak tahun 2002 OPK diubah menjadi Program Raskin karena sudah tidak lagi menjadi program darurat penanggulangan dampak krisis ekonomi sekaligus untuk mencerminkan sifat program sebagai bagian dari *social safety net programs* bagi RTM (Mawardi, 2008). Evaluasi kebijakan Raskin selama ini lebih banyak menyorot masalah efektivitas pelaksanaan program seperti pencapaian indikator 6T; tepat sasaran, tepat jumlah, tepat harga, tepat waktu, tepat kualitas dan tepat administrasi. Sementara dampak kebijakan tersebut terhadap perubahan perilaku dan kesejahteraan penerima program belum dilakukan secara komprehensif.

Dalam peranannya sebagai penyangga penurunan konsumsi beras selama krisis ekonomi, Program Raskin memang terbukti sangat menguntungkan masyarakat miskin. Akan tetapi ketika program ini dilanjutkan pasca krisis, harus dilakukan evaluasi secara menyeluruh dampak jangka panjang program terhadap perubahan perilaku masyarakat. Terlebih, terdapat indikasi bahwa program ini dalam taraf tertentu banyak mengalami apa yang kemudian dikenal sebagai *targeting error*. Berdasarkan kajian yang hati-hati, Barrett (2002) menjelaskan bahwa *targeting error* bisa jadi merupakan salah satu penyebab program pemerintah memiliki dampak negatif khususnya dalam hal penyediaan tenaga kerja (*labor supply*) atau *work effort*.

Program bantuan pangan bagaimanapun dilakukan dengan motif kemanusiaan. Barret dan Maxwell (2005) secara lebih spesifik menjelaskan bahwa program bantuan pangan pada hakekatnya memiliki dua peran penting dalam kondisi darurat (*emergency*) serta tujuan pengembangan (*developmental*). Namun demikian, sebagaimana disitir oleh Sulaiman (2010), program semacam ini juga berpotensi untuk memiliki dampak yang kurang diharapkan. Dampak sampingan yang mungkin muncul diantaranya adalah *disincentive* untuk bekerja dan *crowding-out effect* terhadap bantuan pangan yang sebelumnya diterima rumah tangga dari keluarganya (*private transfer*) maupun dari lembaga swadaya masyarakat. Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa kecurigaan efek negatif ini bukanlah sesuatu yang mengada-ada. Sulaiman (2010) menemukan bukti bahwa program bantuan makanan justru menurunkan tingkat pendapatan keluarga di Sudan. Hasil yang kurang lebih



sama juga ditemukan di Sri Lanka oleh Sahn dan Alderman (1996) yang menyimpulkan bahwa subsidi pangan justru menurunkan *work effort* dan juga pendapatan.

Tidak hanya berimplikasi negatif dalam bentuk penurunan pendapatan keluarga, program bantuan pemerintah juga dipercaya memiliki efek mendesak atau mengurangi (*crowded-out effect*) bantuan pangan dari pihak lain baik dari perseorangan maupun dari lembaga non-pemerintah. Penelitian Lal dan Sharma (2009) membuktikan adanya efek ini dalam kasus bantuan pemerintah di daerah pedesaan India. Sementara di Nicaragua dan Honduras, Nielson dan Olinto (2007) juga menemukan bukti kuat bahwa pemberian bantuan tunai pemerintah terbukti mengurangi bantuan pangan oleh anggota keluarga lain dan juga bantuan dari LSM setempat. Dalam taraf tertentu *crowding-out effect* justru berpotensi menimbulkan masalah bagi pemerintah itu sendiri mengingat tujuan program akan relatif sulit untuk mencapai sasarannya. Hasil penelitian mengenai dampak disinsentif maupun *crowding-out effect* sebenarnya tidak selalu memberikan hasil yang konsisten. Beberapa penelitian di tempat berbeda juga memberikan hasil yang berbeda-beda. Meski demikian, hasil penelitian yang sejenis dengan kasus di Indonesia relatif masih terbatas.

Berangkat dari beberapa kajian sebelumnya diberbagai negara, maka artikel ini melakukan kajian studi dampak evaluasi Program Raskin di Indonesia dengan tujuan khusus menguji adanya dampak disinsentif dari program maupun dampak mendesak (*crowding-out*) yang mungkin terjadi. Penelitian ini menggunakan data SAKERTI atau *Indonesia Family Life Survey* (IFLS) dua *wave* terakhir yakni IFLS-3 dan IFLS-4. Penggunaan data mikro dengan format longitudinal memungkinkan dilakukannya penelitian yang menghasilkan estimasi yang lebih konsisten. Terlebih, IFLS menyediakan hasil survey rumah tangga Indonesia dengan jumlah kuesioner yang relatif kaya. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan *first-difference* (FD) yang dikombinasikan dengan pendekatan *instrumental variables* (IV) untuk mengantisipasi potensi *endogeneity* dari *un-observed factor* yang bisa mengakibatkan bias dalam estimasi koefisien program. Mengingat faktor distribusi beras dan sosialisasi program dalam level komunitas juga ditengarai ikut berkontribusi terhadap keberhasilan Program Raskin, maka dalam penelitian ini juga dilakukan pendekatan *fixed effect* level komunitas setingkat desa/kelurahan (*enumeration area*).

Hasil penelitian penelitian menunjukkan bahwa Program Raskin terbukti mengurangi transfer pangan dari anak terhadap orang tua. Dengan kata lain, terdapat indikasi adanya efek *crowding-out* dari program terhadap transfer bahan makanan lintas generasi. Bantuan Program Raskin, bagaimanapun juga dapat dipandang sebagai tambahan pendapatan rumah tangga tanpa perlu bekerja, namun tambahan pendapatan ini bisa terkikis oleh perubahan perilaku penerima program yang mengurangi alokasi bekerja maupun oleh berkurangnya alokasi transfer pangan yang biasanya diterima oleh anggota keluarga yang tidak tinggal dalam rumah tangga yang sama (biasanya dari anak terhadap orang tua yang hidup terpisah). Hasil ini sebenarnya mengkonfirmasi sebagian dari beberapa hasil penelitian sejenis yang dilakukan di banyak negara berkembang.

Organisasi paper ini selanjutnya disusun sebagai berikut. Bagian 2 menjelaskan kajian literatur terkait dengan deskripsi program, ulasan mengenai beberapa kajian sebelumnya yang pernah dilakukan serta beberapa landasan teori yang relevan. Bagian 3 menjelaskan model empiris dan strategi estimasi yang digunakan. Bagian 4 menjelaskan deskripsi data yang digunakan dalam penelitian ini. Bagian 5 menjelaskan dan mendiskusikan hasil penelitian dan Bagian 6 merupakan kesimpulan dari penelitian.

Tinjauan Literatur

Kajian mengenai efektifitas pelaksanaan Program Raskin di Indonesia pernah dilakukan oleh SMERU (Mawardi, 2008). Hasil kajian menunjukkan bahwa masalah distribusi dan ketepatan target merupakan salah satu masalah yang relatif sulit dipenuhi. Adanya beberapa kendala yang dialami di lapangan mengakibatkan terhambatnya penyaluran sekaligus mengakibatkan berbagai macam sasaran program, terutama sasaran harga tidak dapat dipenuhi secara memuaskan. Secara umum, hasil kajian terhadap pelaksanaan Program Raskin menunjukkan bahwa efektivitas program masih relatif lemah. Hal ini ditandai oleh sosialisasi dan transparansi yang kurang memadai; target penerima, harga, jumlah, dan

frekuensi penerimaan beras yang kurang tepat; biaya pengelolaan program yang tinggi; pelaksanaan pemantauan yang belum optimal; dan mekanisme pengaduan yang kurang berfungsi Mawardi dkk (2008).

Sejumlah kajian mengenai dampak program bantuan pangan telah banyak dilakukan. Dengan melakukan kajian review literatur, Lentz (2003) tidak dapat menemukan hubungan yang pasti berkaitan dengan efek disinsentif dari program, sementara efek *crowding-out* program pangan terhadap bantuan informal ditelaah oleh Dercon dan Krishnan (2003). Dengan melakukan kritik metodologi terhadap kajian sebelumnya (Sahn & Alderman, 1996), Abdulai dkk (2005) meneliti dampak program pangan terhadap penawaran tenaga kerja. Dengan menggunakan data *cross-section* Ethiopia dan melakukan kontrol terhadap karakteristik rumah tangga mereka menemukan bahwa tidak cukup bukti untuk menyatakan adanya efek disinsentif. Akan tetapi penelitian tersebut masih belum lepas dari isu endogenitas partisipasi program. Penelitian yang lebih komprehensif dilakukan oleh Gilligan dan Hoddinott (2007) untuk menguji dampak program terhadap produktivitas melalui perubahan status nutrisi, efeknya terhadap akumulasi aset dan keputusan lingkaran kemiskinan. Dengan latar pendekatan *randomize evaluation*, Skoufias dkk (2008) menemukan bukti bahwa program baik berupa transfer uang maupun makanan tidak memiliki dampak terhadap partisipasi kerja di Mexico. Tadesse dan Shively (2009) melakukan kajian mengenai hubungan antara program dengan produksi lokal melalui efek harga.

Sebagaimana telah disinggung bahwa Sulaiman (2010) menguji dampak program bantuan pangan terhadap insentif kerja dan bantuan pangan dari dan ke pihak famili non-anggota rumah tangga di Sudan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program berimplikasi pada penurunan anak bekerja, namun sebagai konsekwensinya pendapatan total keluarga menjadi menurun. Penelitian ini didasarkan atas program yang di desain secara random. Program juga tidak menyebabkan adanya *crowding-out effect*. Peneliti berargumen bahwa relatif kecilnya jumlah transfer berakibat tidak ditemukannya efek ini. Jangka waktu evaluasi yang sangat pendek (satu tahun, 2008-2009) menyebabkan hasil kajian tidak bisa menangkap efek jangka panjang dari program.

Khusus untuk pengujian efek *crowding-out* secara umum juga telah banyak dilakukan. Kang dan Suwada (2003) dengan kajian terhadap perekonomian Korea Selatan, menemukan bukti bahwa efek *crowding-out* sangat signifikan. Hasil yang berbeda ditemukan oleh Kang (2004) dalam perekonomian Nepal. Meskipun menemukan motif transfer yang sama seperti di Korea Selatan, efek *crowding-out* tidak ditemukan secara signifikan. Peneliti berargumen bahwa besarnya transfer mempengaruhi perbedaan hasil antara dua kasus diatas. Penelitian Nielsen dan Olinto (2007) untuk Nicaragua dan Honduras menemukan *evidence* yang cukup signifikan dalam hal efek *crowding-out* program transfer pemerintah tidak hanya terhadap transfer uang dan makanan dari pihak keluarga namun juga terhadap bantuan dari lembaga non-pemerintah. Bukti adanya efek ini juga ditemukan oleh Lal dan Sharma (2009) di pedesaan India. Penelitian terbaru dari Gerardi dan Tsai (2010) di Taiwan juga menemukan efek *crowding-out* dari program transfer pemerintah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efek disinsentif dari program pemerintah lebih banyak dibuktikan di negara-negara berkembang sementara efek mendesak atau *crowding-out* ditemukan di berbagai kasus baik di negara berkembang maupun di negara maju sekalipun.

Efek *crowding-out* transfer pemerintah terhadap bantuan dari pihak keluarga dapat dinyatakan dalam kerangka model *over-lapping generation*. Dalam model yang paling sederhana, misalnya diasumsikan terdapat dua individu beda generasi, satu sebagai donor (anak) dan satunya sebagai penerima transfer (*recipient*) yaitu orang tuanya. Fungsi utilitas dari anak dapat dinyatakan sebagai :

$$U_a = U(C_a, s, V(C_j) \quad (1)$$

Dalam hal ini U_a adalah utilitas anak dan U_j adalah utilitas orang tua; C_j j = mengacu pada konsumsi anak dan orang tua serta s adalah jasa yang diberikan orang tua terhadap



anaknya. Fungsi kendala dari fungsi utilitas diatas adalah $C_d = Y_d$ dan $C_r = Y_r$. Dalam hal ini Y adalah pendapatan dan T adalah besarnya transfer. Apabila motivasi transfer semata hanya karena motif altruistik, maka akan dipenuhi syarat $\partial T / \partial Y_r$ dan persamaan $\partial T / \partial Y_d - \partial T / \partial Y_{dr}$.

Dalam versi linear dua periode, fungsi utilitas dalam persamaan (5) secara alternatif dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$U = U_1(C_{d1}, V_1(C_{r1})) + [U_2(C_{d2}, V_1(C_{r2}))]/(1 + \rho) \quad (2)$$

Koefisien ρ dikenal sebagai *subjective rate of time discount* yang diasumsikan sama baik untuk anak maupun orangtuanya. Koefisien ini menunjukkan pertimbangan individu untuk mengkonsumsi pada periode sekarang atau periode akan datang. Subskrip 1,2 mengacu pada periode 1 atau period 2. Fungsi kendala yang berlaku untuk utilitas diatas adalah sebagai berikut:

$$C_{d1} + (1/1 + r)C_{d2} + T_1 + (1/1 + r)T_2 = E_{d1} + (1/1 + r)E_{d2} \quad (3)$$

$$C_{ri} = E_{ri} \quad (4)$$

Persamaan (3) menunjukkan bahwa anak memiliki akses terhadap pasar modal dengan tingkat bagi hasil rata-rata sebesar r . Dalam hal ini E adalah penghasilan masing-masing individu dalam periode yang bersangkutan. Sebagaimana dinyatakan oleh Cox (1990), orang tua tidak akan menyebabkan penurunan dalam tingkat utilitas anak sebagaimana dinyatakan dalam formulasi:

$$V_1(E_{r1} + T_1) + (1/1 + \rho) V_2(E_{r2} + T_2) \geq V_1(E_{r1}) + (1/1 + \rho) V_2(E_{r2}) \quad (5)$$

Dalam hal ini adalah ambang utilitas orangtua. Maksimasi utilitas akan menghasilkan persamaan Euler sebagai berikut:

$$V_1'/V_2' = (1 + r)/(1 + \rho) \quad (6)$$

Transfer akan terjadi jika dipenuhi syarat sebagai berikut:

$$t = \partial V_1(1/\partial E_{r1}) - \partial V_2(1/\partial E_{r2})(1 + r)(1/1 + \rho) \quad (7)$$

Transfer berhubungan terbalik dengan pendapatan saat ini (periode 1) dan berhubungan searah dengan pendapatan yang akan datang (periode 2). Transfer akan terjadi apabila konsumsi optimal orangtua () melebihi pendapatan saat ini (). Konsumsi optimal orangtua tergantung pada kekayaan dirinya dan anaknya (W).

$$C_r^* = f(W_r) \quad (8)$$

Transfer optimum yang menentukan transfer dapat dinyatakan sebagai

$$t^* = -E_r + f[(W_r, I_r)] \quad (9)$$

$T > 0$ if $t^* > 0$ dan T untuk lainnya

Persamaan transfer dengan demikian dapat disederhanakan sebagai:

$$T = \alpha_0 + \alpha_1 E_r + \alpha_2 W_r + \alpha_3 W_d \quad (10)$$

Variabel kekayaan (W) dapat dinyatakan sebagai:

$$W_h = X\beta_h + \mu_h \quad (11)$$

Dalam hal ini X adalah vektor penentu pendapatan permanen untuk responden h , μ merupakan pendapatan transitori dan δ merupakan indikator spesifik yang tak terobservasi dalam penelitian.

Dampak *crowding-out* program pemerintah terhadap transfer dari keluarga tergantung dari motif transfer lintas keluarga itu sendiri. Jika transfer dimaksud dimotivasi oleh pertimbangan altruisme maka efek *crowding-out* akan terjadi. Sementara jika transfer bersifat *sharing* resiko maka efeknya akan menjadi ambigu. Hasil penelitian sebagaimana dijelaskan pada seksi sebelumnya menunjukkan hasil yang berbeda-beda untuk berbagai kasus penelitian. Meski demikian isu *crowding-out effect* ini menjadi isu penting terkait dengan efektifitas kebijakan pemerintah serta sasaran akhir kebijakan yang ingin dicapai.

Strategi Estimasi

Program Raskin tidak didesain secara *randomize* sehingga *outcome* antara kelompok penerima Raskin (*treatment*) dengan kelompok non-penerima (*control*) tidak bisa

dibandingkan secara langsung dengan menggunakan teknik regresi biasa (OLS). Untuk mengatasi isu *endogeneity* karena desain program yang jelas membedakan karakteristik kelompok *treatment* dan kelompok kontrol, maka strategi estimasi yang biasa digunakan adalah menggunakan pendekatan *double-difference* atau *difference in difference*. Beberapa variabel penjelas yang digunakan adalah karakteristik rumah tangga yang terdiri atas usia kepala keluarga, jenis kelamin, tingkat pendidikan serta status pernikahan kepala rumah tangga.

Menggunakan model Sulaiman (2010) pendekatan model *double difference* yang digunakan dalam model bantuan pangan adalah sebagai berikut:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 treat_i + \beta_2 followup_t + \beta_3 treat * followup + \delta_k X_i + (12)$$

Variabel *treat* menunjukkan apakah rumah tangga mendapat program (=1) atau tidak (=0), sementara *follow-up* menunjukkan tahun observasi. Koefisien interaksi *treat* dengan *follow-up* tidak lain merupakan koefisien *double difference* yang menjadi *interest* utama dalam penelitian ini. Karakteristik rumah tangga, X , juga digunakan sebagai variabel kontrol. Beberapa isu penting terkait dengan estimasi adalah permasalahan *endogeneity* yang berpotensi menghasilkan estimator yang bias. Untuk mengatasi masalah ini, biasa digunakan pendekatan *fixed effect* dengan asumsi bahwa perilaku *un-observed variables* yang berkorelasi dengan variabel program adalah konstan antar waktu.

Untuk menguji efek *crowding-out*, penelitian ini fokus pada transfer pangan (dalam bentuk uang) dari anak (tepatnya, *non-coresident children*) kepada orang tuanya. Besarnya transfer dihitung berdasarkan selisih positif antara jumlah transfer pangan yang diterima dengan yang diberikan.

Disamping pendekatan *double difference*, dalam penelitian juga digunakan pendekatan *instrumental variables* (IV). Penggunaan pendekatan ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa terdapat kemungkinan bahwa masalah *endogeneity* dapat timbul dari *un-observed factor* yang berubah antar waktu. Dalam hal ini variabel *treatment* akan diinstrumentasi dengan variabel kepemilikan rumah. Untuk menjamin bahwa variabel ini eksogen, maka akan digunakan data kepemilikan rumah pada *wave* IFLS sebelumnya. Dengan demikian *error term* dalam estimasi model tidak akan berkorelasi dengan variabel kepemilikan rumah yang *pre-determined*. Pendekatan IV dilakukan dengan dua *stage*, dengan *stage* pertama adalah mengestimasi persamaan

$$treat_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 instrument_{it-1} + \gamma_k X_{it} + (13)$$

Nilai prediktor variabel *treatment* dari *stage* pertama selanjutnya digunakan sebagai variabel penjelas dalam model pada *stage* ke dua, yakni

$$y_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \widehat{treat}_{it} + \alpha_k X_{it} + (14)$$

Dengan pendekatan ini, masalah endogenitas yang timbul dapat diatasi sehingga diperoleh hasil estimasi yang tidak bias.

Penggunaan *double difference* (DD) sebagai teknik estimasi memang relatif populer digunakan. Namun demikian jika dalam periode awal program belum berjalan, maka kita tidak akan memperoleh variabel interaksi program dengan waktu sekaligus koefisien yang diperlukan (yakni) tidak akan diperoleh karena akan berkorelasi secara sempurna dengan variabel program. Selain itu, pendekatan *double difference* bisa digunakan untuk evaluasi dalam jangka waktu yang relatif pendek dengan asumsi bahwa variabel tak terobservasi akan tetap seiring perubahan waktu.

Dalam hal ini Program Raskin dilakukan sejak 2002 dan mulai efektif sejak tahun 2007-2008 sehingga tahun 2000 program masih belum berjalan. Untuk itu estimasi yang digunakan adalah menggunakan teknik *first difference* (FD) dengan kombinasi *instrumental variable* (IV).

$$\Delta y_{it} = cons + \pi_0 \widehat{draskin}_{it} + \mu \Delta X_{it} + a_j + (15)$$



Model diatas merupakan model persamaan *first difference* dimana variabel program diinstrumentasi oleh kepemilikan rumah periode sebelumnya. *First stage* dari model diatas adalah

$$draskin_{it} = \theta_0 + \theta_1 house_{it-1} + \vartheta \Delta X_{it} \quad (16)$$

Variabel instrumen kepemilikan rumah (*house*) digunakan pada periode *wave* sebelumnya (*pre-determined*).

Sebagaimana disinggung dalam hasil penelitian sebelumnya (Mawardi, 2008), efektivitas pelaksanaan Program Raskin sangat ditentukan oleh kualitas penyebaran informasi atau sosialisasi yang dilakukan oleh aparat desa. Sosialisasi program pada level desa/kelurahan kerap menjadi titik lemah dalam evaluasi program. Heterogenitas level komunitas (desa) dalam model (19) ditangkap melalui koefisien yang berbeda antar komunitas namun konstan antar waktu. Pendekatan *Fixed Effect* (FIXED) level desa (*enumeration area*) digunakan untuk mengoreksi *endogeneity* yang bersumber dari level desa.

Deskripsi Data

Penelitian ini akan menggunakan data IFLS. Pada wave 4 (2007), IFLS menyediakan kuesioner untuk mengetahui informasi rumah tangga yang memperoleh bantuan Raskin (Seksi KSR, Buku 1). Dari 12.977 rumah tangga IFLS-4, dapat ditunjukkan bahwa sebanyak 5.662 rumah tangga menyatakan membeli raskin selama satu tahun terakhir, sementara 6.296 rumah tangga mengaku tidak membeli dan 1.013 rumah tangga menyatakan tidak tahu bahwa ada program raskin. Dari rumah tangga yang menerima raskin, diketahui bahwa sebagian besar rumah tangga (1.846 rumah tangga) membeli raskin sebanyak 12 kali dalam setahun sementara rata-rata pembelian Raskin selama periode yang sama adalah sebanyak 7 kali.

Ringkasan statistik sampel penelitian dapat diperhatikan dalam Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1.
Summary Statistik Sampel Penelitian

Variabel	Deskripsi	Observasi	Minimum	Maksimum	Keterangan
age	usia kepala RT	17599	12	105	tahun
sex	jenis kelamin kepala RT	17607	0	1	dummy, 1=laki-laki
married	status pernikahan kepala RT	17607	0	1	dummy, 1=menikah
working	status pekerjaan kepala RT	17607	0	1	dummy, 1= bekerja
hhwork	total anggota RT bekerja	17607	0	14	jiwa
income	total pendapatan keluarga	17607	0	2,E+09	rupiah
size	jumlah anggota RT	17607	1	22	jiwa
draskin	rumah tangga raskin	17607	0	1	dummy, 1=raskin
year	tahun penelitian	17607	0	1	dummy, 1=2007
house	kepemilikan rumah	17607	0	1	dummy, 1=punya
week	minggu bekerja	16600	0	52	minggu
transfer	transfer dari anak	18818	0	5,E+07	rupiah
educ	lama pendidikan anak	15699	0	21	tahun

RT = Rumah Tangga

Sumber: IFLS-3 dan IFLS-4 khusus untuk variabel *house* digunakan IFLS-2 dan IFLS-3 Sampel diatas merupakan panel IFLS wave 3 (2000) dan wave 4 (2007). Variabel *draskin* menunjukkan dummy variabel program (1 untuk rumah tangga yang memperoleh beras Raskin dan 0 untuk rumah tangga yang tidak memperoleh Raskin). Usia kepala rumah tangga tersurvey antara 12 tahun hingga 105 tahun. Dalam hal ini variabel *outcome* terdiri atas *week*, *working*, *hhwork* dan *income*. Variabel *week* mengukur rata-rata jumlah minggu bekerja anggota rumah tangga. Pengukuran menunjukkan bahwa variabel ini bervariasi dari 0 hingga 52 minggu. Variabel *working* merupakan variabel dummy untuk mengidentifikasi partisipasi kepala rumah tangga dalam aktivitas bekerja. Selanjutnya variabel *hhwork* menunjukkan banyaknya anggota rumah tangga yang bekerja. Baik variabel *week*, *working* maupun *hhwork* digunakan untuk mengidentifikasi efek disinsentif bekerja dari Program Raskin. Tanda negatif (dan signifikan) mengindikasikan adanya efek dimaksud. Selanjutnya variabel *income* menunjukkan total pendapatan rumah tangga dari bekerja. Perlu diperhatikan bahwa tidak seluruh komponen pendapatan rumah tangga terhitung melalui pengukuran ini. Hanya pendapatan dari bekerja yang disertakan.

Beberapa variabel penjelas lainnya adalah variabel *sex* yang menunjukkan jenis kelamin kepala rumah tangga (1= laki-laki dan 0= perempuan). Variabel *married* menunjukkan status hubungan pernikahan kepala rumah tangga (1= menikah, 0= tidak menikah). Variabel *house* menunjukkan kepemilikan rumah pada wave IFLS sebelumnya. Variabel ini bernilai 1 jika rumah tangga memiliki rumah sendiri dan 0 jika tidak memiliki rumah sendiri. Variabel *size* menunjukkan besarnya ukuran rumah tangga yang ditunjukkan melalui jumlah anggota rumah tangga. Ukuran rumah tangga bervariasi dari 1 hingga 22 orang. Variabel *year* menunjukkan tahun penelitian atau survey IFLS. Variabel ini bernilai 1 untuk IFLS wave 4 (tahun 2007) dan bernilai 0 untuk data dari IFLS wave 3 (tahun 2000).

Hasil Estimasi

Disamping transfer dari pemerintah (dalam hal ini beras), salah satu sumber pendapatan non-bekerja keluarga bisa datang dari transfer pangan dari anggota keluarga yang tidak tinggal serumah. Transfer pangan ini terutama berasal dari anak terhadap orang tuanya. Bagaimana dampak program terhadap transfer pangan keluarga, dapat diperhatikan dalam tabel berikut.

Tabel 2.
Dampak Raskin Terhadap Transfer Pangan Anak

VARIABLES	(1) IV	(2) FIXED
draskin	-60,568** (25,464.353)	-94,694 (69,772.004)
dage	-636*** (139.268)	-677*** (175.051)
dmale	4,601** (2,051.368)	10,358*** (2,265.876)
dmarried	17,984*** (3,279.331)	25,555*** (3,452.071)
deduc	1,052*** (355.411)	1,364*** (398.721)
dworking	-3,200 (2,532.415)	-5,058 (3,753.426)
dcontact	1,962*** (687.093)	2,554*** (764.273)
dmember	7,648 (9,575.124)	7,709 (11,421.103)
dp_age	155** (64.308)	138** (69.186)
dp_male	-207 (2,254.196)	-928 (2,500.150)
dp_married	952 (2,926.209)	-472 (3,308.195)
constant	33,027** (14,555.814)	52,615 (39,785.402)
Observations	11,502	11,502
Number of ea_num		308

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Hasil perhitungan dengan menggunakan pendekatan IV menunjukkan bahwa Program Raskin memiliki pengaruh mendesak (*crowding-out effect*) terhadap transfer pangan anak terhadap orang tuanya. Dengan demikian efek positif berupa tambahan transfer bahan pangan dari pemerintah akan mengurangi alokasi transfer anak terhadap orang tuanya. Hasil penelitian juga mencatat bahwa transfer pangan intergenerasi tersebut lebih banyak dipengaruhi oleh karakteristik anak (usia, jenis kelamin, status pernikahan dan tingkat



pendidikan) serta frekwensi bertemu (*contact*) antara anak dengan orang tuanya). Sementara itu hanya usia orang tua yang mempengaruhi transfer, sementara karakteristik orang tua lainnya tidak memiliki dampak signifikan⁶.

Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Program Raskin dalam taraf tertentu memiliki dampak mendesak (*crowding-out*) transfer pangan anak terhadap orang tuanya. Meski cakupan transfer yang diteliti hanya meliputi transfer pangan akan tetapi implikasinya akan sangat terasa jika efek ini justru mengurangi *net-transfer* yang seharusnya diterima keluarga miskin. Penelitian menunjukkan bahwa secara besaran, efek ini tidak terlalu besar (rata-rata sekitar Rp. 60.000,- setahun). Dengan penelitian yang lebih komprehensif, *crowding-out effect* mungkin akan lebih bisa terdeteksi sebagaimana terjadi baik di negara berkembang maupun negara maju sekalipun.

Isu *crowding-out effect* harus menjadi perhatian pemerintah dalam menjalankan berbagai program agar sasaran yang ingin dicapai bisa dipenuhi secara optimal. Mengutip Barrett (2002), sebagian besar efek negatif dari program pangan yang dilakukan selama ini lebih banyak disebabkan oleh adanya kesalahan target (*targetting error*). Jika hipotesis ini sah, maka pemerintah sudah seharusnya melakukan desain ulang terhadap program pengentasan kemiskinan yang akan dilakukan di masa yang akan datang. Salah satu rekomendasi yang diajukan adalah untuk mendesain program pangan bersyarat (*conditional food transfer*) daripada melakukan kebijakan transfer yang berskala besar namun tidak terlalu efektif dan justru memiliki potensi efek negatif seperti efek disinsentif dalam bekerja dan efek mengurangi “jatah” bantuan informal yang selama ini menjadi model jaringan pengaman sosial yang telah ada di masyarakat.

Beberapa kelemahan dari studi ini mungkin berpotensi mengurangi validitas kesimpulan yang telah dibuat. Pertama, cakupan transfer lintas rumah tangga relatif terbatas sehingga validitas efek *crowding-out* seharusnya diinterpretasikan hanya untuk kasus transfer pangan saja (yang dihitung dalam satuan uang). Sementara transfer pendapatan bukan pangan atau yang berupa jasa (non-uang) mungkin merupakan fitur transfer yang lebih dominan disamping *private* transfer lainnya disamping transfer dari anak terhadap orang tuanya. Kedua, dari sisi metodologis penelitian tidak mengeksplorasi lebih dalam pengaruh heterogenitas level komunitas (desa) yang ditenggarai memiliki pengaruh penting terhadap kinerja Program Raskin. Pendekatan *fixed effect* hanya sah jika heterogenitas lintas komunitas adalah tetap antar waktu sehingga pengaruhnya dapat dieliminir.

Referensi

- Abdulai, A., Barret, C., & Hoddinott. (2005). Does Food Aid Really Have Disincentive Effect? New Evidence from Sub-Saharan Africa. *World Development*, 33, 1689-1704.
- Barret, C. (2002). *Food Aid Effectiveness: It's targeting, stupid*. New York: Departement of Applied Economics and Management, Cornell University.
- Barret, C., & Maxwell. (2005). *Food Aid After Fifty Years: Recasting its Role*. London: Routledge.
- Blundell, R., & MaCurdy, T. (2000). Labor Supply: A Review of Alternative Approaches. Dalam D. Ashenfelter, & D. Card, *Handbook of Labor Economics* (hal. 1559-1695). Amsterdam: North-Holland.
- Cox, D. (1990). Intergenerational Transfers and Liquidity Constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 105, No. 1, 187-217.
- Dercon, S., & Krishnan, P. (2003). Risk Sharing and Public Transfers. *Economic Journal*, 113, C86-C94.
- Gerardi, K., & Tsai, Y. (2010). *The Effect of Social Entitlement Programs on Private Transfers: New Evidence of Crowding Out*. Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta.

⁶ Awalan p_ dalam Tabel 2 mengacu pada karakteristik orang tua.



Gilligan, D. O., & Hoddinott. (2007). Is there Persistence in Impact of Emergency Food Aid? Evidence on Consumption, Food Security and Assets in Rural Ethiopia. *American Journal of Agricultural Economics*, 89, 225-242.

Kang, S. J. (2004). Are Private Transfer Crowded-out by Public Transfer?: The Case of Nepal. *The Developing Economies*, XLII-4, 510-528.

Kang, S. J., & Suwada, Y. (2003). Are Private Transfers Altruistically Motivated? The Case of Republic of Korea Before and During the Financial Crisis. *The Developing Economies*, XLI-4, 484-501.

Lal, D., & Sharma, A. (2009). Private Household Transfers and Poverty Alleviation in Rural India: 1998-99. *The Journal of Applied Economic Research*, 97-112.

Lentz, E. (2003). *Annotated Bibliography of Food Aid Disincentive Effect*. New York: Cornell University.

Mawardi, S. (2008). *Efektivitas Pelaksanaan Raskin*. Jakarta: SMERU.

Nielsen, M. E., & Olinto, P. (2007). *Do Conditional Cash Transfers Crowd-out Private Transfers?: Evidence from Randomize Trials in Honduras and Nicaragua*. Washington: World Bank.

Sahn, D. E., & Alderman, H. (1996). The Effect of Food Subsidies on Labor Supply in Sri Lanka. *Economic Development and Cultural Change*, 45, 125-145.

Skoufias, E., Unar, M., & Gonzales, T. (2008). *The Impact of Cash and In-kind Transfers on Consumption and Labor Supply*. Washington: World Bank.

Sulaiman, M. (2010). *Incentive and Crowding-out Effects of Food Assistance: Evidence from Randomized Evaluation of Food-for-Training Project in Southern Sudan*. London: Economic Organisation and Public Policy Programme.

Tadesse, G., & Shively, G. (2009). Food Aid, Food Prices and Producer Disincentive in Ethiopia. *American Journal of Agricultural Economics*, 91, 942-955.



**ANALISIS EFISIENSI USAHA TANI SAYURAN DAN KAPASITAS PENYULUH
DALAM MENINGKATKAN KETAHANAN PANGAN DI KABUPATEN
MAGELANG**

Sucihatningsih DWP
FE Universitas Negeri (Unnes) Semarang,
dianwisika@yahoo.com

Efriyani Sumastuti
STIE Farming Semrang
efriyanisumastuti@yahoo.co.id

Himawan Arif Sutanto
STIE Bank BPD Jateng,
himawan_miesp@yahoo.com

Abstract

This research aim to (1) estimate technical efficiency of vegetables commodity farm (2) evaluation performance of agriculture extension agent. This research applies primary data collected through interview with responden. There are 80 farmers taken as sample with simple random sampling. Descriptive statistic applied to depict responder profile, extension agent performance and condition of institution of counseling. Stochastic production function was used to estimate technical efficiency.

Result of the research indicates that behavior of farming in research area have not efficient, so that there are still opportunity to be optimal produced through counselling. Agriculture extension agent performance in Magelang is low because counselling at vegetables commodity pertained polivalen. Number of extension agents in research area has not as according to fomentation number of ideal extension agents that is one village one extension.

Keyword :extension agent performance,vegetables, agriculture, efficiency, Magelang,
Central Java, Indonesia

Pendahuluan

Penyediaan pangan dan gizi, menjadi perhatian bagi kelangsungan hidup sekitar 854 juta penduduk dunia yang tersebar di negara-negara berkembang (termasuk Indonesia) sebanyak 820 juta; di negara-negara maju 9 juta; dan di negara-negara transisi 25 juta (laporan *Food and Agriculture Organisation*, 2007). Kekurangan pangan dapat dilihat pada ketersediaan stok pangan dunia dalam dasawarsa terakhir. Ketersediaan stok pangan mengalami penurunan. Persediaan pangan tahun 1999 dapat memenuhi 116 hari kebutuhan dunia, namun dalam tahun 2006 terhitung hanya cukup untuk 57 hari. Jenis kebutuhan pokok beras misalnya, situasinya lebih mengkhawatirkan, di mana kebutuhan beras secara global pada 2025, diperkirakan mencapai 800 juta ton, tetapi kemampuan produksinya, kurang dari 600 juta ton per tahun. Kebutuhan pangan dunia lebih besar dibanding kemampuan produksi pangan, menjadikan harga-harga ragam bahan pangan makin sulit dijangkau masyarakat. Indonesia sebagai negara berkembang, patut mencermati keadaan pangan di tingkat global, terlebih masalah ketahanan pangan nasional yang kini diambang posisi rawan.



Pembangunan sistem ketahanan pangan pada hakekatnya merupakan pembangunan yang menitik-beratkan pada harmonisasi dari beberapa sub-sistem yang meliputi sub sistem sarana sumberdaya, ketersediaan pangan, distribusi, konsumsi pangan, kewaspadaan dan penganeka-ragaman pangan, serta sub-sistem agribisnis pangan (Susilowati et al., 2005; 2006). Pembangunan sub-sistem sarana sumberdaya mencakup perencanaan dan pengaturan pembinaan teknologi, sarana produksi dan permodalan serta pengembangan dalam kelembagaan tani. Pembangunan dalam sub-sistem ketersediaan pangan mencakup penyelenggaraan produksi cadangan pangan serta menanggulangi gejolak harga pangan. Pembangunan sub-sistem distribusi mencakup penyiapan bahan, koordinasi, pemantauan, pengendalian, distribusi pangan serta mengembangkan sarana prasarana distribusi, memantau dan mengevaluasi pengadaan dan cadangan pangan. Salah satu penyebab kerawanan pangan terutamanya adalah dari aspek produksinya yang relatif berfluktuatif. Memang banyak faktor yang akan dapat menyebabkan produksi tanaman pangan (di Jawa Tengah) tidak aman seperti adanya kelangkaan dan ketidaktepatan penggunaan input dan teknik produksi usahatani. Hal ini diduga karena kurangnya kegiatan penyuluhan pada sektor pertanian sejak satu dekade lalu. Dengan demikian maka ketahanan pangan menjadi isu penting yang harus ditangani dan dicarikan solusi pemecahannya. Ini penting mengingat pangan merupakan kebutuhan pokok yang harus tersedia secara berkesinambungan, terdistribusi secara merata, terjangkau masyarakat dengan mutu yang baik dan sekaligus produk pangan dengan nilai tambah yang dapat meningkatkan pendapatan petani produsen pangan. Dalam upaya meningkatkan ekonomi masyarakat petani diperlukan penyuluh pertanian sebagai kepanjangan tangan pemerintah. Peranan penyuluh pertanian sebagai fasilitator, motivator dan pendukung gerak usaha petani merupakan titik sentral dalam memberikan penyuluhan kepada petani, berkaitan dengan pengelolaan usaha tani yang berkesinambungan dan ramah lingkungan. Kesalahan dalam memberikan penyuluhan kepada petani nantinya akan menimbulkan dampak negatif yang dapat membahayakan lingkungan. Pada prinsipnya proses penyelenggaraan penyuluhan pertanian dapat berjalan dengan baik dan benar apabila didukung dengan tenaga penyuluh yang profesional, kelembagaan penyuluhan yang handal, materi penyuluhan yang berkelanjutan, sistem penyelenggaraan penyuluhan yang benar serta metode penyuluhan yang tepat dan manajemen penyuluhan yang sinergi. Dengan demikian maka penyuluhan pertanian sangat penting artinya dalam memberikan modal bagi petani dan keluarganya. Sehingga pada saat itulah akan terbentuk kapasitas kemampuan untuk menolong dirinya sendiri dalam mencapai tujuan, memperbaiki kesejahteraan hidup petani dan keluarganya, tanpa harus merusak lingkungan sekitarnya.

Materi dan Metode

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Magelang Provinsi Jawa Tengah. *Stochastic production frontier Cobb-Douglas* (Zen, et. al., 2003; Panayotou, 1985; Squires et.al., 2003; Viswanathan et.al 2001; Susilowati et al., 2003) telah digunakan untuk menentukan efisiensi teknik usahatani sayuran. Selain itu, statistik deskriptif (Mason et al, 1999; SPSS Manual, 2001) juga dipakai untuk mendeskripsi profile responden dan kinerja penyuluhan pertanian.

Efisiensi

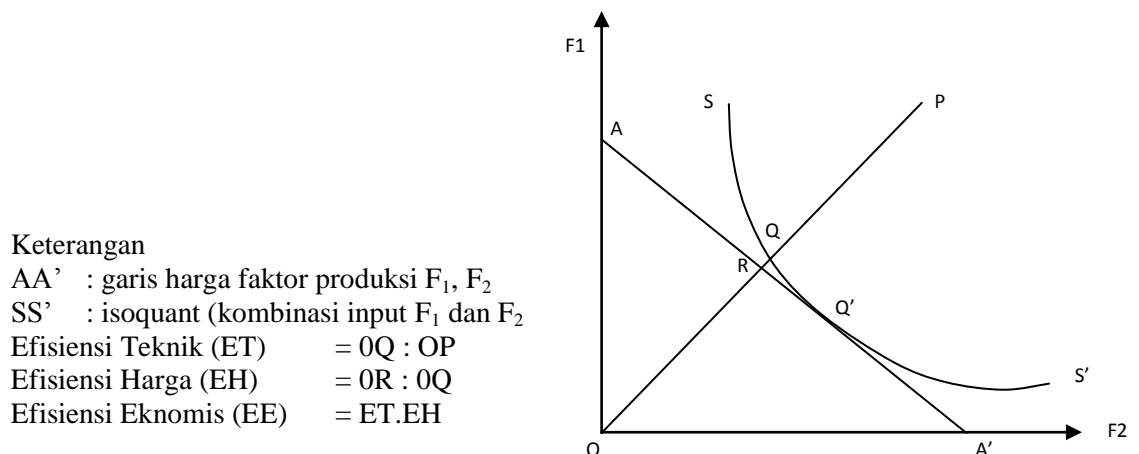
Efisiensi merupakan perbandingan output dan input berhubungan dengan tercapainya output maksimum dengan sejumlah input, artinya jika ratio output besar, maka efisiensi dikatakan semakin tinggi. Dapat dikatakan bahwa efisiensi adalah penggunaan input yang terbaik dalam memproduksi barang (Shone, Rinald dalam Susantun, 2000). Farel (1957) membedakan efisiensi menjadi tiga yaitu: 1. Efisiensi Teknik, (2) Efisiensi alokatif (efisiensi harga), dan (3) Efisiensi Ekonomi. Efisiensi teknik berkaitan dengan hubungan antara input dan output.

Pemikiran Farel (1957) dalam Susantun (2003) dan Soekartawi (1990) menggambarkan estimasi dari suatu perusahaan dengan dua input dan satu output seperti

yang terlihat pada Gambar 1. Kedua sumbu menunjukkan tingkat penggunaan dari setiap input per unit output, dimana F_2 menunjukkan input dan X menunjukkan output. Pada gambar tersebut SS' adalah garis isoquan yang menunjukkan berbagai kombinasi input F_1 dan F_2 untuk mendapatkan satu unit isoquan yang efisien (secara teknik) dan sekaligus menunjukkan garis frontier dari fungsi Cobb-Douglas, dan disebut Kurva Efisiensi Unit Isoquan. Daerah yang terletak di sebelah SS secara teknik tidak efisien untuk memperoleh satu unit output. Sedang daerah sebelah kiri kurva SS' adalah daerah yang tidak mungkin dicapai. Apabila perusahaan bergerak pada titik P dengan menarik garis lurus dari titik P ke titik O yang memotong kurva SS' pada Q , maka OQ adalah kelebihan penggunaan kedua faktor produksi terhadap penggunaan faktor produksi yang paling efisien. Dengan demikian pengukuran efisiensi teknik pada titik P adalah ratio antara OQ dan OP .

Untuk mengetahui efisiensi harga diperlukan harga faktor produksi relatif. Garis harga faktor produksi F_1 dan F_2 ditunjukkan oleh garis AA' yang menyinggung kurva SS' pada Q' dan memotong garis OP pada titik R . Garis AA' adalah garis harga yang menunjukkan tempat kedudukan kombinasi penggunaan input untuk memperoleh satu unit output dengan biaya yang paling rendah yang ditunjukkan titik singgung Q' pada kurva SS' . Dengan demikian efisiensi harga bagi perusahaan yang bergerak pada titik OR/OQ . efisiensi ekonomi sebagai hasil dari efisiensi teknik dan harga OQ/OP . $OR/OQ = OR/OP$

Gambar 1. Efisiensi Unit



Menurut Richmond (1974), Aigner et. al (1977), Battese and Corra (1977) dan Collie (1995) dalam Zen et. al. (2002), Fungsi Produksi Frontier mewakili penggunaan teknologi secara luas oleh perusahaan dalam suatu industri. Model fungsi produksi frontier diusulkan untuk mengukur efisiensi teknis perusahaan. Model itu dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$Y = f(X_i, \beta) \exp \epsilon_i \quad (1)$$

Dimana β adalah para meter yang akan ditaksir, X_i adalah input, and $\epsilon_i = v_i + u_i$. Kesalahan dianggap negatif dan naik karena pemotongan distribusi normal dengan rata-rata nol dan varian positif σ_u^2 . Hal itu menggambarkan efisiensi teknis produksi sebuah perusahaan. Dengan kata lain error v_i diasumsikan memiliki distribusi normal dengan rata-rata nol dan varian σ_v^2 yang positif, yang menggambarkan kesalahan pengukuran yang berkaitan dengan faktor di luar kendali yang berhubungan dengan produksi.

Efisiensi teknis dapat diukur dengan menggunakan parameter rasio yang dinyatakan dengan γ sebagai berikut (Battese and Corra (1997), dalam Zen et. al. 2002) :

$$\gamma = (\sigma_u^2) / (\sigma^2) \quad (2)$$

$$\text{dimana } \sigma^2 = \sigma_u^2 + \sigma_v^2 \text{ dan } 0 \leq \gamma \leq 1$$

Ketika γ cenderung 1, σ_v^2 cenderung nol dan u adalah kesalahan yang utama dalam persamaan 2 yang menyatakan efisiensi teknis. Dalam hal ini perbedaan antara perusahaan dan efisiensi output adalah variabilitas perusahaan yang spesifik. Dengan kata lain jika γ cenderung nol, error simetri v_i sangat dominan. Dalam hal ini tidak banyak yang bisa dilakukan untuk mengurangi perbedaan antara perusahaan dan output yang efisien.



Kinerja Penyuluh Pertanian

Dalam paradigma baru, tujuan penyuluhan pertanian adalah menghasilkan manusia pembelajar, penemu ilmu dan teknologi, pengusaha agribisnis yang unggul, dan pemimpin di dalam masyarakatnya, serta guru dari petani lain, yang bersifat mandiri dan interdependensi. Sifat mandiri pelaku agribisnis meliputi kemandirian material, kemandirian intelektual, dan kemandirian pembinaan. Kemandirian material artinya petani memiliki kapasitas untuk memanfaatkan secara optimal potensi sumber daya alam yang mereka miliki tanpa harus menunggu bantuan orang lain atau tergantung dari luar.

Menurut (Rahim M.Sail, 2008) Penyuluhan pertanian di definisikan sebagai pendidikan tidak formal yang berusaha membawa perubahan pengetahuan, sikap dan kegiatan klien mengikuti unsur-unsur pendidikan melalui pendekatan partisipasi dimana pemberdayaan menjadi fokus utama kerja penyuluhan sebelum klien membuat keputusan menerima atau menolak sesuatu teknologi baru, disamping berusaha untuk memecahkan masalahnya sendiri, untuk meningkatkan kualitas dan produktivitas kerja penyuluh. Definisi tersebut, memfokuskan pemberdayaan dan potensi petani untuk mengurus, memimpin, menyelesaikan masalah dan membuat keputusan untuk kepentingan petani. Fokus ini berlandaskan falsafah prinsip “pembangunan sumber daya manusia” (PSM) dimana pembangunan klien diutamakan sebelum fokus pemindahan teknologi (PT). Selanjutnya menurut Rahim M Sail, mengemukakan fungsi PSM, hendaknya dilakukan secara serentak dengan pemindahan teknologi, seperti gambar di bawah ini (Agen pengembangan : penyuluh pertanian).

Sementara kinerja (performance) penyuluh adalah kesuksesan seseorang di dalam melaksanakan sesuatu pekerjaan (Moh As'ad, 1991), tingkat pencapaian hasil seorang penyuluh di dalam menjalankan tugas dan kewajibannya, disesuaikan dengan kompetensi PSM, PT dan pola suluh di Indonesia. Berdasarkan kajian diatas kinerja penyuluh lapangan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor kompetensi penyuluh dalam bidang PSM (pembangunan sumber daya manusia) dan PT (pemindahan teknologi) disesuaikan dengan pola yang terjadi di Indonesia. Sehingga untuk mengukur kinerja penyuluhan menggunakan indikator yang dikeluarkan oleh Deptan, 2008 (terdiri PSM dan PT) dipadu dengan penyuluhan orde baru dan era reformasi yang terjadi di Indonesia, akan dibreakdown, sesuai operasionalisasi yang terjadi di lapangan.

Pembahasan

Tingkat Efisiensi

Dalam penelitian ini dilihat efisiensi teknik yang terbagi ke dalam tiga komoditas unggulan yaitu komoditas sayuran di Kabupaten Magelang. Farrell dalam Alene dan Hassan (2006) menyatakan bahwa efisiensi teknik adalah kemampuan untuk memproduksi *output* secara maksimum dengan menggunakan minimum *input* pada tingkat teknologi tertentu. Dalam penelitian ini efisiensi teknik dengan pendekatan fungsi produksi frontier stokastik diestimasi dengan paket komputer frontier (Front 4.1c). Hasil estimasi efisiensi teknik usahatani sayuran di Kabupaten Magelang menunjukkan rata-rata sebesar 0,863 Nilai efisiensi teknik tersebut masih di bawah nilai 1 berarti bahwa usahatani sayur-sayuran masih belum efisien dan masih memungkinkan untuk menambah beberapa variabel input untuk dapat meningkatkan produksi sayur-sayuran di daerah penelitian, sehingga masih ada peluang untuk mengoptimalkan produksi usahatani di daerah penelitian melalui penyuluhan pertanian.

Kinerja Penyuluh

Untuk mengevaluasi kinerja penyuluh pertanian menurut karakteristiknya dilakukan dengan melihat persepsi responden dan hubungan antara petani dan penyuluh di Kabupaten Magelang.

Persepsi Petani terhadap Kinerja Penyuluh dalam Bidang Pemberdayaan SDM

Sumber Daya Manusia (SDM) dalam kinerja usahatani merupakan kunci utama dalam kemajuan ataupun kemunduran usahanya. SDM petani perlu didukung dari beberapa



aspek, terutama dari pihak penyuluh pertanian. Pihak penyuluh harus memberikan ruang dalam menampung dan meningkatkan kualitas SDM para petani. Kerjasama antara dua pihak ini diharapkan akan menghasilkan suatu strategi-strategi baru dalam mengatasi masalah-masalah pertanian yang sering dihadapi oleh petani. Peningkatan SDM dalam kegiatan usahatani memang bukan hal yang mudah karena hal ini sering sekali berbenturan dengan permasalahan sosial maupun budaya. Akan tetapi, permasalahan ini akan mampu diatasi jika pihak penyuluh pertanian dengan strategi-strateginya yang lebih menekankan pada perspektif sosial maupun budaya. Oleh karena itu, petani dalam hal ini memiliki beberapa persepsi yang berkaitan dengan kinerja pihak penyuluh pertanian dalam peningkatan SDM petani. Penjelasan mengenai kinerja penyuluh dalam hal pemberdayaan sumber daya manusia dapat dilihat pada Tabel di bawah Tabel 1.

Tabel 1
Kinerja Penyuluh dalam Bidang Pemberdayaan SDM menurut persepsi Petani
Di Daerah Penelitian

Indikator	Kategori kinerja penyuluh	Persepsi	
		Jumlah	Persen
Penglibatan petani dalam menyusun dan merealisasikan rencana kerja	Rendah	45	56,2
	Sedang	16	20
	Tinggi	16	23,8
Menumbuhkembangkan kemitraan antara petani dan pelaku usaha	Rendah	44	55
	Sedang	18	22,5
	Tinggi	18	22,5
Menumbuhkembangkan kewirausahaan	Rendah	44	55
	Sedang	23	28,8
	Tinggi	13	16,2
Berperan dalam kegiatan sosial	Rendah	45	56,3
	Sedang	22	27,5
	Tinggi	13	16,2
Kreatifitas dan inisiatif	Rendah	47	58,8
	Sedang	22	27,5
	Tinggi	11	16,2

Kinerja penyuluh pertanian di Kabupaten Magelang berdasarkan persepsi responden tentang faktor pemberdayaan sumber daya manusia pada Tabel 1 secara umum adalah rendah. Hal ini menunjukkan bahwa penyuluh pertanian di Kabupaten Magelang belum melakukan tugas dan fungsinya secara optimal. Dalam melakukan kegiatan perlu melibatkan masyarakat secara aktif seperti diskusi dengan petani untuk menggali permasalahan yang sedang terjadi.

Dalam menumbuh kembangkan kemitraan dengan menjalin kerjasama antara petani dan pelaku usaha. bentuk kemitraan yang telah ditumbuhkembangkan adalah kemitraan pemasaran, yaitu membuka jalinan kerjasama antara petani dengan pembeli. Permasalahan yang masih dihadapi secara umum oleh petani adalah pemasaran hasil panen, menurut sebagian besar petani di daerah penelitian selama ini harga sering dipermainkan oleh tengkulak. Tengkulak membeli hasil panen dari petani dengan harga yang sangat rendah. Masyarakat petani berharap kepada pemerintah agar dapat membantu permasalahan yang hadapi termasuk masalah tengkulak yang sangat merugikan petani.

Dalam rangka mewujudkan kemandirian petani pada Tabel 1 menunjukkan masih rendah. Hal ini perlu ditingkatkan melalui kegiatan penyuluhan pertanian dengan berusaha menciptakan suasana yang kondusif dalam menumbuhkan kewirausahaan. Hal ini mengingat jumlah penyuluh pertanian yang belum sesuai dengan luas wilayah dan karakteristik Geografis. Pada Tabel 1 Penyuluh pertanian di Kabupaten Magelang melakukan kegiatan-kegiatan sosial kemasyarakatan termasuk kategori rendah, sehingga kegiatan penyuluhan perlu mendekatkan dengan petani seperti menghadiri acara-acara sosial, dan berupaya melakukan pendekatan secara kekeluargaan pada petani.

Dari sisi kreatifitas dan inisiatif kinerja penyuluh pada Tabel 1 di Kabupaten Magelang tergolong sedang menurut persepsi responden. Hal ini menunjukkan bahwa penyuluh harus lebih berusaha memahami permasalahan petani dan menyelesaikan dengan memberikan beberapa alternative penyelesaian masalah. Hal ini bisa dilihat saat penyuluh mengadakan pertemuan pada selapan hari sekali (35 hari), saat petani mengadakan pertemuan warga, sehingga permasalahan yang ada dapat dibicarakan, namun belum dapat menjangkau seluruh wilayah Magelang yang disebabkan jumlah penyuluh belum sesuai dengan luas wilayah.

Persepsi Petaniterhadap Kinerja Penyuluh dalam Bidang Alih Teknologi

Petani sebagai tokoh sentral dalam usahatani dan pihak penyuluh pertanian sebagai pihak yang mendorong dan membantu dalam kinerja usahanya menjadi dua aspek yang tidak bisa dipisahkan. Akan tetapi, dalam perjalanan kinerja penyuluh pertanian kepada petani di lapangan seringkali mengalami kendala-kendala yang susah untuk diatasi. Salah satu kinerja dari pihak penyuluh pertanian adalah dengan program alih teknologi bagi petani. Program ini dalam pelaksanaannya mengalami beberapa kendala di lapangan, sehingga terdapat beberapa persepsi dari petani terhadap kinerja penyuluh pertanian. Persepsi responden terhadap kinerja pertanian di daerah penelitian dalam faktor Alih teknologi yang paling menonjol adalah faktor pengetahuan dan keterampilan teknologi penyuluh pertanian yang masih perlu ditingkatkan lagi melalui pelatihan-pelatihan dan informasi mengenai penerapan teknologi baru secara terus-menerus. Penjelasan mengenai kinerja penyuluh dalam hal alih teknologi dapat dilihat pada Tabel2.

Tabel2

Kinerja Penyuluh Dalam Bidang Alih Teknologi menurut persepsi petani

Indikator	Kategori kinerja penyuluh	Persepsi	
		Jumlah	Persen
Penyediaan dan penyebaran informasi teknologi	Rendah	42	52,5
	Sedang	30	37,5
	Tinggi	8	10
Pengetahuan dan ketrampilan teknologi yang dianjurkan	Rendah	41	51,2
	Sedang	26	32,5
	Tinggi	13	16,2
Pengetahuan dan ketrampilan teknologi komunikasi dan informasi	Rendah	41	57,5
	Sedang	26	28,8
	Tinggi	13	13,8

Persepsi Petani terhadap faktor Alih Teknologi Kinerja Penyuluh pertanian di Kabupaten Magelang pada Tabel 2 menunjukkan sebagian besar rendah. Hal ini menunjukkan bahwa Penyediaan dan penyebaran informasi teknologi yang dilakukan oleh penyuluh pertanian belum merata yang mengakibatkan informasi yang berkaitan dengan petani tidak terjangkau sehingga hanya wilayah tertentu saja yang bisa berkembang. Berdasarkan persepsi responden pengetahuan dan keterampilan teknologi penyuluh pertanian di Kabupaten Magelang masih rendah. Hal ini mengakibatkan penerapan teknologi di Kabupaten Magelang terhambat sehingga perkembangan pertanian di Kabupaten Magelang belum optimal.

Persepsi Petani terhadap Kinerja Penyuluh dalam Bidang Pengetahuan dan Ketrampilan Metode Penyuluhan.

Kabupaten Magelang merupakan tinggi, dalam sistem perekonomiannya secara general masih bertumpu kepada aspek pertanian (sayuran). Dalam kondisi seperti ini, Kabupaten Magelang merupakan pemasok sayuran yang cukup besar bagi wilayahnya maupun untuk wilayah Kabupaten yang lain. Sistem pertanian dalam peningkatan hasil usaha kerja yang dilakukan oleh petani di Kabupaten Magelang ini pada dasarnya membutuhkan suatu usaha yang kuat dan kerjasama dari berbagai pihak agar mampu



mencapai hasil yang maksimal. Pertanian dalam Kabupaten Magelang ini, diantaranya di Kecamatan Sawangan, Kecamatan Ngablak dan Kecamatan Pakis. Di Kecamatan Pakis, mayoritas pertanian adalah sayuran, begitu halnya dengan Kecamatan Sawangan dan Ngablak. Varietas tanaman unggulan dalam usaha tani ini adalah sayuran kol/kobis, kentang, Lombok, tomat, onclang, dan seterusnya.

Kinerja penyuluh pertanian dalam bidang pengetahuan dan ketrampilan metode penyuluhan yang dilaksanakan kepada pihak petani berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa, secara umum kinerja dari pihak penyuluh ini masih mengalami kendala sehingga berdampak kepada kinerja penyuluh yang masih rendah. Dalam bidang pengetahuan dan keterampilan metode penyuluhan menurut persepsi responden yang paling menonjol adalah faktor metode penyuluhan kunjungan lapangan (Tabel 3). Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan penyuluhan selama ini yang sering dilakukan adalah dengan penyuluhan dengan kunjungan lapangan atau tatap muka dengan petani dikarenakan lebih mudah diterapkan namun masih mengalami banyak kendala terutama masalah waktu. Petani pada umumnya melakukan kegiatan pada waktu pagi hari sehingga kesulitan untuk mengumpulkan petani secara bersamaan. Untuk mengatasi hal tersebut penyuluh pertanian melakukan kunjungan orang perorang sehingga membutuhkan waktu yang lama.

Tabel 3

Kinerja Penyuluh dalam Bidang Pengetahuan ketrampilan metode penyuluhan menurut persepsi petani

Indikator	Kategori kinerja penyuluh	Persepsi	
		Jumlah	Persen
Metode penyuluhan kelompok/ <i>meeting</i>	Rendah	42	52,5
	Sedang	22	27,5
	tinggi	16	20
Metode penyuluhan demplot	Rendah	42	51,2
	Sedang	34	42,5
	Tinggi	5	6,2
Metode penyuluhan kunjungan lapangan	Rendah	51	63,8
	Sedang	15	18,8
	Tinggi	14	17,5

Penyuluh pertanian di Kabupaten Magelang memiliki keterampilan metode penyuluhan yang masih kurang, terlihat dari persepsi responden yang menyatakan kinerjanya rendah. Metode penyuluhan yang dilakukan penyuluh pertanian antara lain pertemuan rutin, demplot dan kunjungan lapangan belum dilakukan secara optimal di Kabupaten Magelang. Hal ini karena Magelang merupakan Kabupaten yang daerahnya cukup luas dibandingkan dengan Kabupaten yang lain. Kondisi geografis Magelang mencakup dataran rendah, sedang dan tinggi.

Kesimpulan

Perilaku usahatani di daerah penelitian yang diukur dengan efisiensi teknis masih belum efisien sehingga masih ada peluang untuk mengoptimalkan produksi usahatani di daerah penelitian melalui usaha penyuluhan oleh penyuluh pertanian untuk menggunakan input sesuai dengan kebutuhan sehingga diharapkan produktifitasnya meningkat yang berdampak pada peningkatan pendapatan petani.

Kinerja penyuluh pertanian di Kabupaten Magelang masih rendah karena penyuluhan pada komoditas sayur-sayuran tergolong baru. Oleh karena itu diperlukan kerjasama dari semua pihak sehingga kegiatan penyuluhan pertanian dapat berjalan dengan baik yang berakibat peningkatan kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Magelang.

Referensi

Arnin Widjaja Tunggal. 2001. Memahami Konsep Balanced Scorecard. Jakarta: Havarindo.
Ariani, M. 2007. "Penguatan ketahanan pangan daerah untuk mendukung ketahanan pangan nasional". *Monograph No. 26*. Balitbang Pertanian, Departemen Pertanian. Jakarta.



- Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. 2004. Rencana Strategis Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian 2005-2009.
- Brannen, Julia. (1992). *Mixing Methods: Qualitative and Quantitative Research*. Brookfield, USA: Avebury, Aldershot Publisher
- BPS. 2006. *Survei Sosial Ekonomi Nasional*. Badan Pusat Statistik. Jakarta BPS (2006). *Survei Sosial Ekonomi Nasional*. Badan Pusat Statistik. Jakarta
- BPTP. 2007. *Daftar Tanaman Pangan Unggulan Jawa Tengah*. Semarang
- Bimas. 1989. *Pengembangan dan Pembinaan Kelompok Tani Dalam Intensifikasi Tanaman Pangan*. Satuan Pengendali Bimas Jakarta Kapita Selekt.
- Bungaran Saragih. 2001. *Penyuluhan Pertanian*. Yayasan Pengembangan Sinar Tani. Jakarta.
- Chambers, R. 1988. *Farmer First. A Paradigm for the Third Agriculture*. Mimeo. Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK.
- Cheung. Steven NS. 1998. The Transaction Cost Paradigm, *Western Economic Association International*. Vol XXXVI, Oktober: 514-521. *Journal of Economics*.
- Farrell, M.J. (1957) "The measurement of productive efficiency, *Journal of the Royal Statistical Society, Series A, Part 3*, 120. hlm. 253-581.
- FAO, 2007. *Laporan Food and Agriculture Organization (FAO) tahun 2007*.
- Mason, Robert D; Douglas A. Lind; William G. Marchal (1999). *Statistical Techniques in Business and Economics*. Tenth Edition. Irwin McGraw-Hill. International Edition
- Panayotou, T., 1985. *Production Technology and Economic Efficiency: A conceptual framework*. (ed. T. Panayotou) *Small-scale fisheries in Asia*. Ottawa, Canada, IDRC.
- Soekartawi. 1990. *Teori Ekonomi Produksi, dengan pokok Bahasan analisis fungsi Cobb-Dauglas*. Jakarta; Rajawali Pers
- SPSS 12.0 Brief Guide Copyright (2003) by SPSS Inc. Printed in the United States of America. <http://www.spss.com>
- Squires, D., Omar, IH., Jeon, Y., Kuperan, K., Susilowati, H. (2003) "Exces Capacity and Sustainable Development in Java Sea Fisheries". *Environment and Development Economics* 8 : 105-127. Cambridge University Press, United Kingdom
- Susantun, I. 2000. "Fungsi Keuntungan Cobb-Dauglas Dalam Pendugaan Efisiensi Ekonomi Realitif". *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol.5 No.2.hal 149-161
- Susilowati, Indah. 2003. "Analisis Ekonomi Alat Tangkap Trawl-mini (Jaring Cothok) studi kasus di Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah". *Media Ekonomi dan Bisnis vol. XV No.1* hal.76-89.
- Susilowati, I. dan B. Suprihono. 2004. "Analisis Efisiensi Usahatani Padi pada Lahan Sempit (< 0,5 Ha) dengan Irigrasi Tadah Hujan di Kecamatan Karanganyar, Kabupaten Demak". *Jurnal EKOBIS Vol.6; No.1* Fakultas Ekonomi UNISSULA.Semarang.
- Susilowati, I. et al. (2005). *Pengembangan Model Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil, Menengah dan Koperasi Dalam Mendukung Ketahanan Pangan di Kabupaten dan Kota Pekalongan*. RUKK Kantor Menneg Ristek dan LIPI. Jakarta.
- Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2006 pada tanggal 14 Nopember 2007 telah ditetapkan Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 58 Tahun 2007 tentang Badan Koordinasi Penyuluhan Pertanian, Perikanan dan Kehutanan (Bakorluh).
- Viswanathan, K.Kuperan., Ishak Haji Omar, Yongil Jeon, James Kirkley, Squires Dale., Susilowati, I. (2001). *Fishing Skill in Developing Country Fisheries : The Kedah, Malaysia Trawl Fishery*.
- Widodo, Sri. 1989. *Production Efficiency of Rice Farmers in Java Indonesia*. Gajah Mada University Press, Yogyakarta
- Zen et.al., "Technical Efficiency of The Driftnet and Payang Seine (Lampara) Fisheries in west Sumatra, Indonesia". *Journal of Asian fisheries Science*. vol.15 2002. p. 97-106



**DISTRIBUSI PUPUK BERLANDASKAN KONSEP SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT BERBASIS SISTEM INFORMASI DALAM MENDUKUNG
KETAHANAN PANGAN**

Hari Sunarto

Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Univ. Kristen Satya Wacana (UKSW)
hari.sunarto@staff.uksw.edu

Gatot Sasongko

Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Univ. Kristen Satya Wacana (UKSW)

Abstrak :

For the sake of national food security policy started in 1950, Pusri Group assigned by the Government of Indonesia to produce and distribute subsidized fertilizers to farmers scattered in Indonesia Islands. Regardless the issue of natural gas as main input of fertilizer production, Pusri Group has been able to manage the production side of fertilizer since 1960s. The most crucial problem is the distribution of subsidized fertilizers to million of farmers from Sabang to Merauke at a stated highest ceiling retail price (HET). The distribution involve thousands of distributors at district level and retail stores at sub-district or village level to reach the targeted farmers.

This study explore the deepest root of distribution problem based on the performance criteria set by the Pusri namely conformity of (1) fertilizer type, (2) quantity needed, (3) HET, (4) specified location, (5) timely and (6) standardized quality, in comparison with a common supply chain management criteria such as cost factors and customer service factors. The indepts study in Klaten and Grobogan district disclose that the distributors, retail stores and the Pusri representatives who manage the transshipment warehouses do not receive printed operationalization of performance measurement and monitoring tools. In addition the five fertilizer producer of the Pusri Group did not report exclusively the achievement of distribution performance in their annual reports as well. Pusri has experiences for many years in managing the fertilizer distribution, however it emphasized in logistic management i.e. delivering fertilizer product (flow of product) to retail store. This study focus on supply chain management with main emphasis on three types of flows : products or goods, money and information integrally to achieve ultimate customer satisfaction i.e. farmers. The farmers make an order of fertilizer through a farmer-group stated in a definite consumption plan of group (rencana definitif kebutuhan kelompok, RDKK). In fact, from the customer service factor point of view, the RDKK is simply an input of Pusri in production planning rather than as a tool of a farmer to monitor order processing or tracking and tracing the movement of fertilizer they already ordered. This imply that the order visibility factor of supply chain management does not work yet in the distribution pipe line of fertilizer from five producers to farmers. Lesson learned from Walmart giant retail company that it can manage three types of flow in supply chain management at lowest cost according with billions of packed product moving every minutes around many countries assisted by barcode dan Radio Frequency Identification (RFID) then reaching the customer at lowest prices.

As a recommendation to policy makers, there is possibility to improve service quality to farmers at lowest cost through supply chain management assisted by advancement of information and communication technology especially make use of barcode dan Radio Frequency Identification (RFID). Ultimately minimized economic and political cost in pursuing long lasting national food safety policy.

JEL Classification : G30, M31

Keywords : Supply Chain Management, Tracking and Tracing, Subsidy, Food Safety, Efficiency.



Pendahuluan

Dengan dalih meningkatkan ketahanan pangan (*food security*) nasional yang telah dimulai tahun 1950, grup Pusri mendapat tugas dalam pengadaan dan penyaluran pupuk bersubsidi. Subsidi pertanian, baik subsidi benih, pupuk maupun kredit untuk rakyat memerlukan anggaran yang besar, pada tahun 2009 telah dialokasikan dana stimulus sebesar Rp. 17,5 triliun rupiah dan tahun 2010 turun menjadi Rp.14,757 triliun yang diikuti dengan kenaikan harga eceran tertinggi (HET) dari Rp.1.200,-/kg menjadi Rp.1.600,-/kg pupuk urea. Salah satu masukan kebijakan subsidi pertanian adalah tentang efektifitas subsidi pertanian berdasarkan data sensus petani di 23 provinsi dan survey di Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Sulawesi Selatan adalah tentang perlunya manajemen rantai pasokan pupuk (Sasongko, Sunaryanto, Sunarto, & Saraswati, 2009).

Meskipun tugas pengadaan pupuk juga tidak luput dari masalah pasokan gas, tetapi tugas penyaluran disitribusi menghadapi masalah yang rumit dan sensitif yaitu masalah kelangkaan (*shortage*) pupuk dan kenaikan harga eceran tertinggi (HET) di tingkat pengecer. Masalah ini banyak mengundang polemik dengan dimensi politik dan ekonomi. Pidato ketua DPR RI (2008) pada masa sidang I tahun 2008-2009 menyampaikan keprihatinan karena disatu sisi DPR yakin pupuk cukup, tetapi disisi lain petani harus membayar harga yang tinggi karena langkanya pupuk di tingkat petani. Secara spesifik pidato tersebut adalah sebagai berikut:

“ Dewan sangat prihatin, **hampir setiap masa tanam tiba para petani justru kerap mengeluhkan kelangkaan pupuk.** Kalaupun tersedia, **harganya langsung meroket.** Padahal dari sisi ketersediaan, sebenarnya tidak ada persoalan, mengingat pemerintah telah menghitungnya berdasarkan kebutuhan petani. Dewan mensinyalir pupuk menjadi barang dagangan bagi para pelaku usaha untuk memperoleh keuntungan besar”

Pada umumnya, usulan penyelesaian bersifat ad hoc, instant dan jangka pendek. Persoalan kelangkaan pupuk yang selalu diikuti kenaikan harga pupuk diatas HET tidak hanya terjadi pada tahun 2008 atau awal tahun 2009, tetapi selalu berulang dari tahun tahun sebelumnya (Kariyasa & Yusdja, 2005). Dalam editorial Media Indonesia (5 Desember 2008) dinyatakan bahwa kelangkaan pupuk sebagai kegagalan negara dalam hal: **pertama**, kegagalan melindungi warganya dari permainan yang menyebabkan ketidak terjangkau daya beli. Harga pupuk yang seharusnya dijual dengan harga (HET) Rp. 60 ribu/50 kg, harus dibayar petani dengan harga Rp. 140 ribu/50 kg., **kedua**, kegagalan perencanaan dan pelembagaan **sistem**. Hal ini dicerminkan adanya kelangkaan dan meningkatnya harga pupuk terjadi berulang (siklus), sementara Departemen Pertanian menyebutkan stok pupuk masih surplus. DPR RI dan Pemerintah masih mengandalkan modus pengawasan saat ini dengan memperkuat peran Komisi Pengawas Pupuk dan Pestisida (KP3)”. Sementara itu dalam praktek bisnis yang sehat yang telah dipraktekan oleh perusahaan yang menerapkan manajemen rantai pasokan, konsumen akhir, produsen, distributor dan pengecer dilibatkan dalam mengawasi perjalanan dengan bantuan teknologi dan komunikasi yaitu teknologi lacak dan telusur (*tracking and tracing*). Se jauh ini, alternatif ini tidak diperhitungkan oleh DPR maupun pemerintah, sementara perusahaan retail raksasa Wall-mart, dengan omzet sekitar empat kali APBN Indonesia, telah menerapkan teknologi lacak dan telusur (*tracking and tracing*) sejak tahun 1980an.

Distribusi Pupuk dan Harga Eceran Tertinggi.

Rayonisasi distribusi pupuk terkait dengan lima pabrik, unit pengantongan pupuk, 3.713 distributor dan 11.664 pengecer di 29 provinsi dan tersebar di Kabupaten/Kota dan Kecamatan. Meskipun jumlah dan wilayahnya luas, namun secara relatif masih lebih kecil dibandingkan dengan jaringan distribusi Wal-Mart, atau sejumlah perusahaan besar dengan distribusi tersebar diberbagai negara, pulau dengan jumlah yang jauh lebih banyak. Rantai pasokan dari lima produsen pupuk grup Pusri sampai ke gudang atau kios pengecer dibagi dalam empat lini sebagai berikut:



Tabel 1: Rantai Pasokan Pupuk dari Pabrik sampai dengan Gudang/Kios Pengecer

Lini	Tempat	Posisi Wilayah (lokasi)
I	Gudang Pupuk	1. Wilayah pabrik produsen, atau 2. Wilayah pelabuhan tujuan pupuk impor
II	Gudang produsen	1. Wilayah ibu kota provinsi, dan 2. Wilayah unit pengantongan pupuk (UPP)
III	Gudang produsen dan/atau distributor	1. Wilayah Kabupaten/Kota, dan 2. Ditunjuk/ditetapkan oleh produsen
IV	Gudang/kios pengecer	1. Wilayah Kecamatan dan/atau Desa, dan 2. Ditunjuk/ditetapkan oleh Distributor

Sumber: Permendag No. 07/M-DAG/PER/2/2009, 9 Febr 2009

Mekanisme distribusi tersebut melibatkan pelaku bisnis pupuk, instansi Pemerintah Pusat dan Daerah dengan implikasi birokrasi yang panjang. Produsen bertanggung jawab dalam hal pengadaan dan penyaluran pupuk bersubsidi dari Lini I sampai dengan Lini IV, dan memiliki tugas dan kewajiban dari Lini I sampai dengan Lini III. Produsen wajib menjamin persediaan minimal (*safety stock*) Pupuk di Lini III sebesar 2 (dua) minggu kebutuhan (saat normal) atau 3 (tiga) minggu kebutuhan untuk setiap puncak musim tanam bulan November sampai dengan Januari. Kebutuhan ditetapkan oleh Menteri Pertanian. Distributor dan pengecer atas penyaluran dari Lini III sampai dengan Lini IV. Distributor wajib menyalurkan pupuk bersubsidi dari Lini III sampai dengan Lini IV. Pengecer wajib menyalurkan pupuk bersubsidi di Lini IV, berdasar Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok tani (RDKK) yang telah ditetapkan oleh Peraturan Gubernur dan Bupati/Walikota. Secara normatif, harga pupuk di tingkat konsumen ada dua macam: (1) harga rendah dengan acuan harga eceran tertinggi (HET) yaitu harga yang ditetapkan oleh pemerintah, dalam hal ini: Menteri Pertanian, Gubernur dan Bupati/ Wali Kota dan (2) harga pasar untuk tujuan segmen pasar yang berbeda.

Subsidi pupuk, manajemen rantai pasokan, harga tertinggi eceran (HET) di tingkat petani, dan ketahanan pangan (*food security*) tak bisa dipisahkan. Grup Pusri memiliki peluang besar meningkatkan daya saing melalui manajemen rantai pasokan secara lebih efisien dan peningkatan layanan kepada petani sebagai konsumen akhir dan ekspor surplus pupuk ke luar negeri dengan margin yang lebih tinggi (Sunarto, 2010a). Berdasarkan kajian struktur biaya produksi dan distribusi, grup Pusri juga berpeluang untuk meningkatkan efisiensi agar penurunan subsidi pemerintah tidak perlu menaikkan HET. Makin efisien di hulu rantai pasokan pupuk, makin besar potensi efisiensi yang diciptakan (Sunarto, 2010b). Namun demikian, sejak dengan pergeseran subsidi input (gas) menjadi subsidi harga (output) pada tahun 2007, risiko finansial telah bergeser yang semula pada grup Pusri sejak 2007 risiko keuangan berada pada pemerintah yang ditandai melonjaknya subsidi pupuk. Sejak 2007, setiap kenaikan komponen biaya produksi (pengadaan) dan biaya distribusi secara langsung akan berakibat pada kenaikan subsidi pupuk, atau kenaikan HET, jika subsidi pupuk ditekan oleh pemerintah (Sunarto, 2011).

Kinerja Distribusi dan Manajemen Rantai Pasokan.

Jika dilihat dari kaca mata manajemen rantai pasokan (*supply chain management*) harus ada tiga unsur *management of flows* (Chopra & Meindl, 2004) yang meliputi aliran produk, dana dan informasi, maka manajemen distribusi saat ini masih menekankan aliran barang (pupuk). Sistem distribusi pupuk bersubsidi tergolong rantai eselon berganda (*multi-echelon supply chains*). Dalam pola ini, tujuan yang penting adalah mencari kebijakan pesanan yang mampu mengkoordinasikan diantara mata rantai (Chopra & Meindl, 2004:283-286). Sementara itu, jika dilihat dari segi jaringan distribusi maka sistem distribusi pupuk bersubsidi dapat masuk dalam salah satu dari enam bentuk yaitu:” *retail storage with customer pick up distribution network*” atau jaringan distribusi dimana pelanggan ambil barang di gudang/toko pengecer. Kinerja jaringan distribusi ini meliputi elemen elemen (Chopra & Meindl, 2004: p.90) sebagai berikut:

Tabel 2. Pengukuran Kinerja Rantai Pasokan berdasarkan *Cost Factor* dan *Customer Service Factor*.

<i>Cost Factor</i>	<i>Customer Service Factor</i>	PUSRI (Enam Tepat)
• <i>Inventory</i>	• <i>Response time</i>	1. Waktu
• <i>Transportation</i>	• <i>Product variety</i>	2. Jenis
• <i>Facilities and handling</i>	• <i>Product availability</i>	3. Jumlah
• <i>Information</i>	• <i>Customer experience</i>	4. Tempat
	• <i>Order visibility</i>	
	• <i>Returnability</i>	5. Mutu
		6. Harga

Konsumen akhir yaitu petani sampai saat ini tidak tahu sampai dimana, kapan, dsb pupuk yang ia pesan sampai. Padahal, *order visibility* sebagai elemen kinerja manajemen rantai pasokan memberi peluang besar untuk meningkatkan layanan ke petani, tetapi belum masuk dalam kriteria kinerja distribusi Pusri.

Kelangkaan dan melambungnya harga pupuk bersubsidi yang selalu muncul berakar dari berbagai gangguan yang disebabkan baik oleh gangguan alami dan gangguan karena ciptaan manusia. Telaah empiris dilakukan oleh Tang, C.S.(2005) tentang perfectif manajemen risiko rantai pasokan terungkap bahwa dalam 10 tahun terakhir, seperti gempa bumi, krisis ekonomi, pemogokan, kebakaran, serangan teroris, SARS mengganggu secara berulang bagi rantai pasokan dan menciptakan kerugian yang materiel. Risiko rantai pasokan tersebut dapat berwujud dalam hal ketidak pastian permintaan, ketidak pastian pasokan, ketidak pastian waktu pengiriman (*supply lead times*) dan ketidak pastian biaya. Upaya menjamin atau mengatasi risiko pasokan pupuk masih mengandalkan birokrasi yang mahal dan karena peran (campur tangan) Pemerintah Pusat hingga Pemerintah Daerah sangat dominan. Pemerintah Pusat diwakili oleh Menteri Perdagangan dalam hal penetapan jalur distribusi pupuk, Menteri Pertanian dalam hal penentuan harga, Menteri Keuangan dalam hal penyediaan dana subsidi dan Menteri Negara BUMN dalam hal pengelolaan usaha BUMN. Sementara Pemerintah Daerah diwakili oleh Gubernur dan Bupati/Walikota serta didukung oleh Dinas Vertikal: Disperindag dan Dinas Pertanian sebagai pendukung perencanaan pengadaan dan pelaksana dan pengawasan tingkat daerah. Pemerintah membentuk KP3: Komisi Pengawasan Pupuk yang secara operasional mahal. Dengan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, peluang Sistem Telusur dan Lacak (*Tracking and Traching*) untuk membantu meningkatkan kinerja manajemen rantai pasokan pupuk sebagai alternatif pengawasan yang lebih efisien dan akurat, yaitu t memanfaatkan alternatif peralatan *barcode* atau RFID (*Radio Frequency Indentification*) serta alat pembaca untuk mendukung perangkat lunak yang akan dibangun. Dengan sistem lacak dan telusur pupuk bersubsidi akan menurunkan persediaan pupuk di gudang gudang dari Lini I sampai dengan Lini IV, dan secara khusus akan menurunkan factor cost dan *customer service fator* tersebut. Topik semacam ini tidak asing di sektor pertanian (Opera, 2003) .

Metode Penelitian

Penelitian pendalaman (*indepth study*) ini dilaksanakan di Kabupaten Klaten dan Kabupaten Purwodadi bulan Mei-Juni 2011, dengan fokus pendalaman pelaksanaan kriteria kinerja penyediaan dan distribusi pupuk bersubsidi dengan **Enam Tepat** serta elemen *cost factor* dan *customer service fator*. Dalam rangka melengkapi data dilakukan observasi baik di gudang penyangga PT. Pupuk Pusri di dua kabupaten tersebut, di lokasi distributor, pengecer dan petani. Oleh karena itu, tim peneliti menggunakan kamera untuk dokumentasi informasi yang penting. Peneliti telah diperkaya dengan temuan beberapa penelitian yang lalu terkait pupuk bersubsidi. Pengumpulan dan analisis data menggunakan metode triangulasi. Enam kategori responden ditetapkan di kedua kabupaten sebagai sumber informasi, yaitu petugas gudang penyangga Pusri, kuli bongkar muat, distributor, pengecer,



petani sebagai individu atau kelompok tani. Sebagai pelengkap, tim peneliti juga melakukan wawancara dengan Kepala Dinas Pertanian, dan Petugas Penyuluh Lapangan

Kerangka analisis deskriptif menggunakan konsep *supply chain management* dengan tiga unsur aliran : barang/pupuk, uang, dan informasi. Aspek telusur dan lacak pupuk mendapat perhatian lebih dalam rangka menjajagi kemungkinan penerapan teknologi informasi dan komunikasi dengan peralatan barcode atau RFID.

HASIL KAJIAN DISTRIBUSI PUPUK

Hasil tentang distribusi pupuk bersubsidi bertitik tolak dari *cost factor* (gudang, transportasi, fasilitas dan informasi) dan *costumer service factor* (6 tepat yaitu tepat : jenis, jumlah, harga, tepat, waktu dan mutu).

(1.) TEPAT JENIS

Hasil penelitian di Kabupaten Klaten dan Grobogan, terdapat distributor dan pengecer yang menyalurkan pupuk bersubsidi yang diproduksi dari berbagai pabrik, antara lain : PT. Pupuk Kujang, PT. Petro Kimia dan PT. Pupuk Kalimantan Timur. Dalam RDKK, kelompok tani berpeluang untuk membeli semua jenis pupuk bersubsidi : Urea, ZA, SP36/TSP, NPK Phonska (15:15:15), NPK Pelangi (20:10:10), NPK Kujang (30:6:8) dan Pupuk Organik. Dari segi jenis pupuk mencukupi, namun permintaan tertinggi adalah jenis pupuk Urea. Petani tidak mengalami kesulitan untuk mencari jenis pupuk yang dibutuhkan karena masing-masing pabrik telah memberi label pada kantong pupuk yang diproduksi

Dari sisi pengangkutan masing-masing pabrik pupuk bertanggung jawab mengangkut barang sampai di tingkat distributor, sementara distributor bertanggung jawab atas pengangkutan pupuk sampai ke tingkat pengecer. Truk pengangkut pupuk diberi tanda khusus..Pada saat dilakukan penelitian tidak ada keluhan baik di kabupaten Klaten maupun Grobogan untuk jenis pupuk yang dibutuhkan petani. Prinsip tepat jenis yang merupakan syarat keberhasilan distribusi dari sisi ketersediaan sudah standard dan dinyatakan dengan label perusahaan yang memproduksi. Walaupun pengecer juga menjual jenis barang lain, tetapi untuk jenis kebutuhan petani, pengecer hanya menjual barang yang jelas produsennya.

(2.) TEPAT JUMLAH.

Kantor Pemasaran Semarang melakukan pengiriman/pengisian (*replenishment*) ke Gudang Penyangga Pupuk (GPP). Pengisian GPP tidak perlu menunggu pesanan dari Distributor sehingga dapat terjadi kelebihan pupuk diatas kapasitas dan ditumpuk lorong lorong gudang. Dengan demikian dari sisi jumlah tidak terjadi kekurangan bahkan terjadi kelebihan di tingkat GPP.

Jumlah kebutuhan pupuk subsidi dinyatakan dalam “pesanan” petani secara berkelompok dalam Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok (RDKK) yang dibuat setiap musim. Namun jumlah total pesanan tersebut tidak boleh melebihi kuota yang ditetapkan dalam SK Gubernur. Dengan demikian, makna tepat jumlah tidak berarti sesuai dengan jumlah yang dibutuhkan petani, namun jumlah yang ditetapkan pemerintah berdasarkan jumlah subsidi yang ditetapkan. Dengan kata lain penetapan jumlah lebih berorientasi produsen – dengan argumen batasan subsidi- ketimbang orientasi petani sebagai konsumen. Dapat dimengerti kalau titik berat arus informasi yang dibangun pabrik pupuk lebih kepada berapa jumlah pupuk yang telah disalurkan ketimbang berapa jumlah kebutuhan pupuk bersubsidi yang dibutuhkan petani. Menjadi pertanyaan apakah RDKK dibuat sesuai dengan kebutuhan ? Pada saat terjadi kelangkaan pupuk, sejumlah distributor mencium adanya RDKK palsu, tetapi tidak bisa melakukan pelacakan.

(3.) TEPAT HARGA

Besaran harga yang harus dibayar petani untuk pupuk bersubsidi melebihi Harga Eceran Tertinggi (HET) yang telah ditetapkan oleh Pemerintah. Apakah petani tahu ? Gambar berikut menunjukkan bahwa sebenarnya pengecer telah mencantumkan berapa HET untuk berbagai jenis barang yang memperoleh subsidi dari Pemerintah.

Menjadi pertanyaan mengapa petani harus dan mau membayar lebih tinggi ? Secara normatif harga tebus distributor ke GPP sebenarnya sudah termasuk biaya bongkar muat



pupuk. Hasil penelitian baik di Kabupaten Grobogan maupun Klaten menunjukkan bahwa distributor masih harus mengeluarkan biaya tambahan untuk tip tenaga muat ke truk yang besarnya antara Rp. 2.500,- s/d Rp. 4.000,- /ton. Efek domino terjadi karena pengecer juga membebankan biaya bongkar muat antara Rp.4000 s/d Rp.5000,-/ton.

Kenaikan harga juga dapat dipahami karena sebagian besar petani membeli pupuk secara kredit, sementara pengecer harus membayar secara tunai kepada distributor dan pengecer harus menanggung biaya gudang. Keluhan pengecer disampaikan saat penelitian dengan menunjukkan pupuk yang menumpuk di gudang. Hal ini terjadi karena distributor tetap mengirim pupuk walaupun petani belum membutuhkan. Setiap distributor diwajibkan untuk mempunyai gudang. Gudang dimanfaatkan untuk menampung pupuk bersubsidi sebelum disalurkan ke pengecer. Namun ketika dilakukan penelitian, baik di Kabupaten Grobogan maupun Klaten gudang ada namun kosong karena pada saat pengecer memesan pupuk, distributor melayani dengan mengambil dari GPP dan langsung dikirim ke pengecer untuk mengurangi biaya gudang dan biaya bongkar muat.

(4.)TEPAT TEMPAT

Menteri Perdagangan menetapkan rayonisasi pemasan atau distribusi pupuk urea dari lima pabrik pupuk yang dikombinasi Keputusan Menteri Pertanian dan Gubernur/Bupati tentang HET dan kebutuhan jumlah pupuk masing masing lokasi. Pemantauan yang dilakukan pabrik pupuk pada distributor dan pengecer relatif mudah. Persoalannya adalah grup Pusri melakukan pemantauan hanya sampai ke tempat pengecer melalui laporan rutin, tetapi tidak memantau sampai (tempat) petani pengguna akhir pupuk subsidi. Pabrik pupuk dalam hal ini PT PUSRI yang mempunyai mekanisme monitoring penyaluran pupuk lebih mengutamakan jumlah kebutuhan total per wilayah dan tidak menyebutkan berapa banyak jumlah petani yang dilyanani. Celah (gap) ini yang menjadi salah satu kelemahan mata rantai pasokan pupuk yang berpotensi terjadi deviasi dari enam tepat dalam hal ini antara harapan petani dan produsen.

Sisi lain penetapan wilayah layanan dalam teori distribusi menunjukkan sistem distribusi tertutup. Dalam kenyataan hal ini sulit diwujudkan. Pengecer akan melayani pembeli selama persediaan pupuk masih ada, tidak hanya dibatasi kelompok tani di wilayah layanan. Administrasi dan monitoring penyaluran pupuk bersubsidi di tingkat pengecer dalam kenyataan sangat membebani sehingga apabila ada laporan diragukan validitasnya.

(5.)TEPAT WAKTU

Jangka waktu penyelesaian transaksi sangat tergantung kesiapan distributor mengambil barang. Pihak GPP selalu siap melayani. Setiap GPP diminta untuk menyediakan stok pupuk paling tidak sampai kebutuhan 2 minggu berikutnya. Sementara proses penyelesaian transaksi dimulai dari permohonan barang dari pengecer, pembayaran DO sampai pengiriman barang tidak sampai satu minggu. Proses distribusi pupuk di Jawa Tengah telah ada kesepakatan barang bahwa pesanan barang dilakukan setiap hari Kamis secara *online* (melalui internet) ke distributor tingkat Propinsi. Pesanan pengecer diketahui oleh PPL dan dilanjutkan oleh Distributor tingkat Kabupaten ke Distributor Propinsi. Setelah dilakukan verifikasi, pada hari Jumat atau paling lambat Senin minggu berikutnya, sudah ada pemberitahuan persetujuan dari Distributor Propinsi ke Distributor Kabupaten dengan pemberitahuan nomor DO. Berdasarkan nomor DO yang telah diterima, distributor melakukan pembayaran pada hari Senin, dan hari berikutnya sudah dapat mengambil pupuk di GPP.

Berdasarkan alur tersebut, kekhawatiran keterlambatan tidak pernah terjadi karena pihak GPP selalu tersedia barang pada saat distributor mengambil pupuk.

(6.)TEPAT MUTU

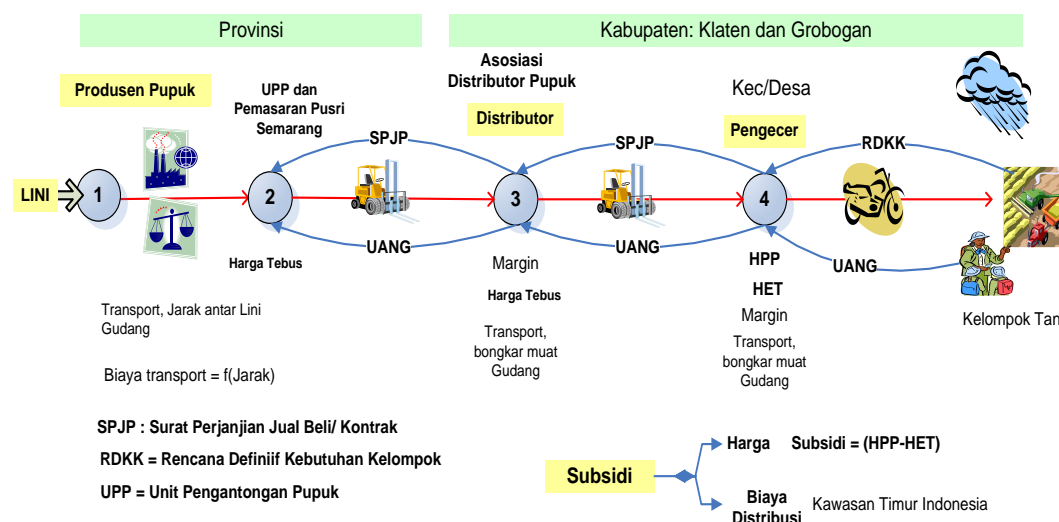
Isu tentang pupuk palsu sering terdengar. Penelitian juga berusaha untuk mencari informasi apakah pupuk bersubsidi juga dipalsukan. Pupuk bersubsidi diambil dari GPP Pabrik tertentu, sementara pengecer pupuk bersubsidi memasang papan nama sebagai identitas. Dari pengalaman distributor dan pengecer, mutu bisa diandalkan, walaupun ada petani yang bertanya tanya tentang perubahan warna apakah terkait perubahan mutu.

Distributor dan pengecer belum pernah menerima pengembalian pupuk karena salah mutunya. Se jauh ini para petani tidak pernah mengembalikan pupuk karena alasan kualitas rendah.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Model distribusi termasuk distribusi pupuk bersubsidi semestinya menggunakan cara pandang manajemen rantai dan nilai pasokan (*supply chain/value chain management*). Dari analisis berdasarkan penelitian distribusi pupuk bersubsidi di 2 kabupaten yaitu Kabupaten Grobogan dan Klaten kesimpulan dibuat berdasarkan mata rantai mulai dari Lini 1 s/d lini 4, bahkan sampai petani dengan mengamati tiga macam aliran, yaitu aliran : (1) barang, (2) uang dan (3) informasi.

Gambar 1: Manajemen Rantai Nilai dan Rantai Pasokan Pupuk.



1. Arus barang (pupuk).

Moda transportasi laut dipergunakan untuk pengiriman barang dari Lini 1 (Pabrik Pupuk) sampai di Gudang Pabrik Pupuk. Selanjutnya dari dipergunakan moda transportasi darat mulai dari GPP sampai di tingkat pengecer bahkan sampai petani. Hanya saja kapasitas angkut berbeda. Dari dari Pelabuhan sampai di Kantor Pemasaran Propinsi menggunakan truk dengan kapasitas 25 ton, dari Kantor Pemasaran Propinsi sampai distributor/pengecer menggunakan truk dengan kapasitas 7 ton dan selanjutnya dari distributor sampai kelompok tani menggunakan alat angkut yang lebih kecil. Terkait indikator *returnability* secara prinsip menurut pengelolaan GPP, pupuk yang rusak dapat dikembalikan, tetapi tidak ada yang mengembalikan. Belum ada validasi apakah secara tertulis ada dalam perjanjian, atau justru ada klausula – barang yang telah dibeli tak boleh dikembalikan. Oleh karena itu, tidak ditemukan catatan tentang pengembalian barang.

2. Arus Informasi.

Arus informasi bersifat dua arah dari lini 1 sampai lini 4 atau sebaliknya. Distributor melakukan pesanan melalui fax atau e-mail – menyampaikan informasi permintaan kuantitasnya ke lini 2 (Semarang) dan lini 2 menjawab (memberi informasi) menolak atau menyetujui. Kalau disetujui akan diberi DO sebagai dasar pembayaran di Bank. Berdasarkan bukti DO dan pembayaran, distributor mengambil barang di GPP. Bukti tanda terima barang dikirimkan GPP ke Kantor Pemasaran Pabrik Pupuk. Indentikasi khusus karung pupuk semestinya dapat diberi (*Barcode* atau *RFID*) yang bisa dipakai untuk lacak dan telusur tidak ada baik dari pihak Pabrik maupun petani.

Untuk itu tentu dibutuhkan Teknologi System Informasi yang dapat dipergunakan baik oleh Pabrik maupun Petani. Bagi Pabrik akan dapat diketahui jumlah pupuk yang sudah disalurkan dan kemana saja pupuk disalurkan, sementara bagi petani akan dapat mengetahui sampai dimana pupuk yang dipesan. Sebagai langkah awal, diperlukan data base petani sebagai “*loyal & captive customer*” maka Pemerintah. Dengan data base dan pengembangan

system informasi akan mempermudah perhitungan subsidi pemerintah tanpa harus menunggu laporan penyaluran pupuk dari pengecer. Penggunaan System Informasi berbasis WEB akan sangat mengurangi *human error* dalam pembuatan laporan dan informasi akan diperoleh secara otomatis.

3. Arus uang

Jika barang mengalir kebawah dari suatu piramida jumlah orang yang terlibat, yaitu dari lini satu ke lini 4 dan akhirnya ke petani. Sementara arus uang selalu keatas dari petani, pengecer (lini 4), distributor (lini 3) kemudian ke Kantor Pemasaran Pabrik Pupuk. Aliran uang, sangat dipengaruhi aliran barang, karena dengan adanya aliran barang berarti memerlukan biaya transportasi dan bongkar muat yang pada gilirannya akan mempengaruhi marjindari masing-masing aktor penyalur pupuk. Arus uang subsidi dari Dirjen Anggaran Menteri Keuangan akan mengalir ke Pabrik Pupuk (lini 1) apakah Pusri, Kujang atau Petrokimia sangat tergantung informasi pembelian (bukan penggunaan) pupuk oleh petani/kelompok tani yang dibuat berdasarkan laporan pengecer. Marjin laba kotor (selisih harga jual dengan dengan harga tebusan dan biaya biaya) pada tingkat distributor dan pengecer bervariasi tergantung kemampuan mereka melakukan efisiensi.

Berikut disajikan perhitungan marjin pengecer, biaya bongkar muat di distributor/pengecer untuk jenis pupuk bersubsidi Urea.

Tabel 3. Perhitungan Kasar Marjin Kotor dengan Memperhitungkan Berbagai Aliran Kas ke Pelaku Bisnis Pupuk

No	Komponen Aliran Kas	CV Prima			Koptan Karya Tani			CV Multi Karya		
		Total	Unit	Per Kg	Total	Unit	Per Kg	Total	Unit	Per Kg
1	Harga ke pengecer	77,500	Zak	1,550	77,500	Zak	1,550	77,500	Zak	1,550
2	B/M di GPP	15,000	rit	2	15,000	rit	2	15,000	rit	2
3	B/M di Distrib							23,000	ton	23
4	B/M di Pengecer	4,000	ton	4	5,000	ton	5	5,000	ton	5
5	Harga beli (tebus)	73,500	Zak	1,470	73,500	Zak	1,470	73,500	Zak	1,470
	Marjin kotor			74			73			73

Keterangan : B/M adalah bongkar muat, rit = 7.5 ton. Angka tersebut tidak memperhitungkan "tip" ke petugas di DPP

Marjin kotor kotor distributor jika langsung mengirim barang dari gudang penyangga ke pengecer sebesar Rp 73/kg s/d Rp.74/kg. Dari responden pengecer memperoleh marjin kotor lebih kecil lagi, yaitu sebesar Rp.50,-/kg, yaitu dari harga tebus sebesar Rp.1550 dan harga jual (HET) Rp.1.600/kg.

Sebagai rekomendasi kepada penentu kebijakan baik pemerintah dan produsen pupuk adalah bahwa banyak peluang peningkatan kualitas layanan kepada petani dengan biaya lebih rendah melalui manajemen rantai pasokan seperti tertuang dalam kesimpulan. Perubahan kebijakan tersebut telah terbuka luas dengan dukungan teknologi informasi dan komunikasi terutama pemanfaatan *universal product code* baik *barcode*, atau *RFID* sebagai bagian alat monitoring alternatif yang lebih efisien dan melibatkan pihak diluar birokrat. Pada akhirnya, tim peneliti yakin bahwa kebijakan ketahanan pangan nasional dapat dicapai dengan biaya ekonomi dan biaya politik lebih rendah serta meningkatkan penghargaan pada petani baik materiel (peningkatan pendapatan) dan moral.

DAFTAR PUSTAKA

- Chopra, S., & Meindl, P. (2004). *Supply chain management :strategy, planning, and operations*: Prentice Hall.
- DPR. (2008). *PidatoKetua DPR RI pada Rapat Paripurna Penutupan Masa Sidang I th Sidang 2008-2009*.
- Kariyasa, K., & YUSDJA, Y. (2005). Evaluasi Kebijakan Sistem Distribusi Pupuk Urea di Indonesia: Kasus Provinsi Jawa Barat. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 3(3), 201-216.



- Media Indonesia. (2008, 5 Desember). Siklus Tahunan Kelangkaan Pupuk (editorial). *Media Indonesia*, p. 1.
- Opera, L. U. (2003). Traceability in Agricultural and Food Supply Chain : a Review of Basic Concepts, Technological Implications, and Future Prospects. *Food, Agriculture & Environment*, 1(1).
- Sasongko, G., Sunaryanto, L. T., Sunarto, H., & Saraswati, B. D. (2009). *Kajian Efektifitas Subsidi Pertanian Terpadu dalam Rangka Meningkatkan Produksi Pangan dan Pendapatan Petani*. Salatiga: Fakultas Ekonomi, UKSW.
- Sunarto, H. (2010a). Peningkatan Daya Saing Industri Pupuk Indonesia Melalui Efisiensi Supply Chain, Ketahanan Pangan dan Menggapai Permintaan Pupuk Dunia, *The International Competitiveness of Indonesia's Organizations in the Dynamic Global Environment*. Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dan manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Sunarto, H. (2010b). Tantangan Peningkatan Daya Saing Industri Pupuk Indonesia Melalui *Supply Chain Management* : Studi Ekplorasi dengan dimensi Keuangan. *Proceding Call for Paper, UPN Veteran, Surabaya*.
- Sunarto, H. (2011). Pergeseran dan Mitigasi Risiko Keuangan dalam Subsidi Pupuk : Kajian Kebijakan Bisnis dan Kebijakan Publik *Jurnal Aplikasi Manajemen FEB Unibraw, forthcoming*.
- Tang, C. S. (2005). Perspectives in supply chain risk management: a review. *Decisions, operations and Technology Management Area*



PERAN MIGRAN TENAGA KERJA DAN MODEL PEMBINAAN MASYARAKAT DALAM RANGKA PENINGKATAN MUTU TENAGA KERJA

Maulidyah Indira Hasmarini
Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi UMS
mmaulidyah@yahoo.com

Abstrak

This study aims to determine how the pattern formation of migrant (worker) who do their movement to other areas and the role of activity in their area. The research method used was a survey approach to offenders and migrant families in the area of origin. Assessment in this study using the stages and techniques of field survey and analysis of quantitative and qualitative in order to achieve the expected results in accordance with the purpose of research. Survey research conducted in the area of origin of migrants, namely in Wonogiri, Central Java. Regional samples taken include 3 District (Selogiri, Ngadirojo, and Girimarto), with consideration of the area is a migrant pockets. The results of this study demonstrate the importance of encouraging a tendency for migrants. Indept Based on field interviews, both respondents and key people who developed countries should refer to the pattern of the potential or the expertise of the local village community. This is similar to efforts made by local industry, where the training activity by group (village) is given in order to improve workforce skills and skill Wonogiri origin. Hope in the future, can improve quality, especially migrant entrepreneurs conducting migrsi to different destinations.

Keyword: *migran worker, district, training activity*

LATAR BELAKANG

Proses urbanisasi di Indonesia diperkirakan akan lebih banyak disebabkan migrasi desa-kota, yang didasarkan pada makin rendahnya pertumbuhan alamiah penduduk di daerah perkotaan, relatif lambannya perubahan status dari daerah pedesaan menjadi daerah perkotaan, serta relatif kuatnya kebijaksanaan ekonomi dan pembangunan yang "urban bias", sehingga memperbesar daya tarik daerah perkotaan bagi penduduk yang tinggal di daerah pedesaan (Tjiptoherijanto, 2000).

Di satu sisi kondisi sosial-ekonomi di daerah asal yang tidak memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan seseorang menyebabkan orang tersebut ingin pergi ke daerah lain yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut. Mantra (1992) menjelaskan bahwa motivasi utama orang melakukan perpindahan dari daerahnya (pedesaan) ke perkotaan adalah motif ekonomi. Motif tersebut berkembang karena adanya ketimpangan ekonomi antar daerah. Kondisi yang paling dirasakan menjadi pertimbangan rasional, dimana individu melakukan mobilitas ke kota adalah adanya harapan untuk memperoleh pekerjaan dan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi daripada yang diperoleh di desa. Motivasi tersebut senada dengan model migrasi Todaro (Todaro, 1992; 1998) yang melandaskan pada asumsi bahwa migrasi dari desa ke kota pada dasarnya merupakan suatu fenomena ekonomi, dimana terdapat perbedaan penghasilan yang diharapkan daripada penghasilan aktual antara desa-kota.

Fenomena migrasi yang berlangsung dalam suatu negara (*internal migration*) banyak terlihat di berbagai wilayah Indonesia (Soepono, 1995; Firman, 1994). Salah satu daerah yang mencerminkan adanya fenomena migrasi antar daerah (*interprovincial migration*) diperlihatkan oleh tenaga kerja asal Wonogiri. Kabupaten Wonogiri merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang mempunyai banyak tenaga kerja yang melakukan mobilitas (boro) ke luar daerah. Lebih kurang 110 ribu penduduk Kabupaten Wonogiri (dari



masing-masing kecamatan) yang melakukan aktivitas tersebut (Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kab. Wonogiri tahun 2006).

Penelitian ini dimaksudkan untuk mencoba mencari bentuk pembinaan bagi para migran sehingga mereka mempunyai bekal yang lebih sebagai seorang tenaga kerja dan peran mereka terhadap pembangunan di daerah asalnya. Selain itu perlu dikaji lebih mendalam, untuk mengetahui adanya peningkatan kualitas tenaga kerja. Hal ini akan memberikan pandangan positif terhadap daerah asal migran yaitu Wonogiri dan akan menjadi panduan, terutama bagi para calon tenaga kerja dan pemerintah daerah yang bersangkutan.

Selama ini belum banyak hasil penelitian ataupun pihak yang mengembangkan model pembinaan dalam rangka untuk meningkatkan mutu dan kompetensi tenaga kerja dari daerah asal ke daerah tujuan. Oleh karena itu, penelitian ini adalah sangat tepat untuk dilakukan mengingat fenomena migrasi internal di Indonesia cenderung didominasi proses mobilitas penduduk desa-kota, sebagaimana terwakili tenaga kerja asal Wonogiri.

KAJIAN TEORITIS

Berkenaan dengan kajian ekonomi migrasi internal, Todaro (1992) menjelaskan teori migrasi yang diformulasikan oleh Lewis (1954), yaitu tentang proses perpindahan tenaga kerja desa-kota, dimana model yang dikembangkan Lewis pada tahun 1954 tersebut diperluas Fei dan Ranis pada tahun 1961 dan merupakan teori umum yang diterima dan dikenal dengan Model Lewis-Fei-Ranis (L-F-R).

Peribahasa “ada gula ada semut” menjelaskan kondisi paling cocok dengan adanya fenomena proses migrasi desa-kota. Para migran nonpermanen (sirkuler) berperilaku seperti semut, maksudnya bila semut menemukan makanan di suatu tempat, makanan itu tidak dimakan di tempat itu, tetapi dibawa bersama teman-temannya ke sarangnya (Mantra, 2000).

Pola Migrasi Desa-Kota

Pola migrasi di negara-negara yang sudah berkembang pesat biasanya sangat kompleks. Fenomena ini menggambarkan kesempatan ekonomi yang lebih seimbang dan menunjukkan saling ketergantungan (*interdependensi*) antara wilayah di dalamnya, serta merefleksikan keseimbangan aliran sumberdaya manusia dari suatu wilayah ke wilayah lainnya. Sedangkan di negara-negara yang sedang berkembang, pola migrasi yang terjadi menunjukkan suatu pengutuban (*polarisasi*), yaitu pemusatan arus migrasi ke wilayah-wilayah tertentu saja, khususnya kota-kota besar (Tommy, 1994). Hal yang sama juga dijelaskan oleh Titus (1991) bahwa pola migrasi desa-kota di negara berkembang (termasuk di Indonesia) menunjukkan adanya konsentrasi pendatang yang tinggi di kota-kota besar seperti misalnya Jakarta, yaitu kota-kota yang relatif mempunyai sektor modern yang besar dan dinamis. Sedangkan kota-kota kecil lainnya yang kurang dinamis seringkali menunjukkan tingkat migrasi netto (selisih migrasi keluar dengan migrasi masuk) yang rendah. Dengan demikian dikemukakan oleh (Titus, 1991) bahwa migrasi desa-kota tidak hanya disebabkan oleh faktor dorongan di desa, tetapi juga oleh faktor daya tarik di kota. Berkenaan dengan hal tersebut, perpindahan (mobilitas) tenaga kerja desa-kota tidak selalu berpola pada pergerakan tenaga kerja dari daerah kecil (kecamatan/kabupaten) ke daerah besar (kota propinsi/ibu kota). Pola daerah tujuan tenaga kerja tersebut menurut Yang (1992) mempunyai empat kategori, yaitu: *urban town*, *small city*, *medium-sized city* dan *big city*.

Mantra (2000) mengemukakan bahwa kota-kota kecil atau sedang merupakan kesempatan (rintangan) antara yang terletak antara desa pengirim migran (tenaga kerja) dan kota besar tempat tujuan migran. Sebagai contoh adalah kota Sidoarjo dan kota besar Surabaya di Jawa Timur. Migran potensial dari daerah hiterland yang ingin menuju ke kota besar Surabaya melalui kota Sidoarjo, dimana di Sidoarjo sebagian dari mereka mendapat pekerjaan, dan hanya sebagian dari mereka yang berkualitas lebih baik melanjutkan mencari pekerjaan menuju Surabaya (Mantra, 2000).



Penelitian Terdahulu

Beberapa studi migrasi di Indonesia masih berorientasi pada migrasi internal yang diantaranya meliputi pola migrasi antara provinsi atau pulau, migrasi desa-kota dan urbanisasi, serta mobilitas yang nonpermanen (Bandiono dan Alihar, 1999). Tommy (1994) juga mengungkapkan bahwa pola migrasi antarprovinsi dalam kurun waktu 1989-90 masih kelihatan “Jawa Sentris” karena sebagian besar migran berasal dari dan menuju ke provinsi-provinsi di Jawa, sehingga peran provinsi-provinsi di Jawa dalam hal migrasi antarprovinsi yang menuju perkotaan sangat dominan. Kondisi ini menggambarkan dominasi kegiatan ekonomi perkotaan, khususnya industri dan jasa di provinsi Jawa. Diungkapkan pula oleh Prasetyo (1995) dalam studinya tentang migrasi antar daerah (*interprovinsial*), terutama Jawa dan luar Jawa, bahwa bila daerah di luar Jawa berkeinginan mengambil daya tarik lebih banyak orang-orang dari Jawa, seharusnya propinsi tersebut lebih dapat menyediakan fasilitas yang lebih baik dari pada tempat asal migran.

Hasil penelitian Mantra (1992) menunjukkan bahwa sekitar 50 persen dari penduduk di daerah pedesaan di Jawa tidak memiliki lahan sawah. Kelangkaan lahan garapan di daerah asal inilah yang menjadi salah satu penyebab terjadinya proses perpindahan penduduk desa-kota, terutama di daerah pedesaan di Jawa. Namun, daerah tujuan di kota juga merupakan harapan untuk mendapatkan pekerjaan dan pendapatan yang lebih besar. Sedangkan Kennan dan Walker (2002) menyatakan bahwa perbedaan lokasi atau daerah tujuan berpengaruh terhadap keputusan seseorang dalam bermigrasi, dimana lokasi atau daerah yang lebih besar (kota-kota besar) lebih menarik bagi mereka yang akan melakukan migrasi ke kota.

Berkenaan dengan keputusan bermigrasi, Lam (2001) memadukan interaksi faktor ekonomi dan politik dalam mengambil keputusan bermigrasi. Dijelaskan oleh Lam, bahwa lemahnya sistem politik meningkatkan secara signifikan kecenderungan bermigrasi. Begitu juga, dengan melemahnya sistem ekonomi akan terjadi peningkatan bermigrasi walaupun cenderung relatif kecil. Sedangkan penelitian Mahmood (2002) dengan menggunakan 1500 sarjana di Pakistan sebagai responden menyebutkan bahwa faktor-faktor ekonomi seperti: posisi karir yang lebih tinggi; pendapatan yang tinggi; dan standar hidup yang lebih baik, cenderung signifikan dari pada faktor-faktor sosial-politik dan institusional, seperti: ijin tinggal; toleransi rasial; bahasa atau kultur; dan jaringan sosial. Waridin (2002) juga mengemukakan hasil studinya tentang beberapa faktor yang mempengaruhi migrasi TKI ke luar negeri, diantaranya adalah: faktor sosial, ekonomi, dan politik. Para TKI yang berusia muda dan berpendidikan relatif tinggi cenderung untuk tidak menetap secara permanen. Sedangkan faktor lain yang diduga mempengaruhi niat migrasi responden dalam bekerja di luar negeri secara statistik tidak dapat menjelaskan bagaimana fenomena dari niat TKI responden untuk bekerja dan menetap di luar negeri.

Sedangkan menurut Purnomo (2009), aktivitas migran tenaga kerja dapat memberikan peningkatan kesejahteraan. Namun, fenomena tersebut terjadi secara parsial, maksudnya hanya sebagian daerah tertentu saja, tidak menyeluruh. Dimungkinkan sekali keadaan ini berkaitan dengan tingkat ketrampilan sumberdaya manusia atau tenaga kerjanya.

METODE PENELITIAN

Pemilihan Daerah Penelitian

Penelitian akan dilakukan di Kabupaten Wonogiri dengan mengambil sampel 3 kecamatan, yaitu Selogiri, Ngadirojo, dan Girimarto. Alasan pemilihan daerah penelitian ini karena daerah tersebut merupakan salah satu kantong migran (hasil observasi dan data di dinas kependudukan dan catatan sipil, 2006). Untuk merumuskan model pembinaan pada para tenaga kerja akan dilakukan pra survey terlebih dahulu di daerah penelitian dan instansi terkait. Rencana survey pembinaan akan dilakukan dengan mengambil sampel desa yang termasuk kantong migran. Untuk tahap awal, obyek yang akan dibina adalah calon tenaga kerja usia produktif, terutama setingkat lulusan sekolah menengah tingkat pertama di wilayah kantong migran.



Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer yang berasal dari wawancara langsung dengan responden (para tenaga kerja/calon, tokoh masyarakat/*key-persons* dan institusi yang terkait). Sedang data sekunder berupa data tentang ketenagakerjaan, jumlah orang boro dari dinas terkait, dan kumpulan data statistik terkait yang lainnya. Untuk lebih melengkapi pemaparan hasil penelitian, digunakan rujukan dan referensi lainnya yang relevan.

Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini pendekatan yang akan digunakan untuk mengumpulkan data adalah a) wawancara, yaitu untuk mengetahui tentang persepsi responden atas masalah yang timbul dari mobilitas tenaga kerja tentang sosial, politik, ekonomi, dan hukum; b) Observasi Lapangan, dilakukan untuk melengkapi analisis dalam penelitian ini, selain untuk memberikan justifikasi derajat/ tingkat pemahaman responden di daerah penelitian; c) Dokumentasi, dilakukan dengan cara menyalin, merekam dan mencatat bahan-bahan rujukan untuk memperkaya analisis penelitian ini; d) *Focus Group Discussion* (FGD), yaitudimaksudkan untuk menginventarisasi permasalahan penelitian secara komprehensif dan memperoleh konfirmasi pendapat dari suatu kelompok/ grup antar institusi terkait (Depnaker, Dinas Catatan Sipil, Bappeda, dll) dan persepsi dari responden berkaitan dengan model pembinaan yang akan dirancang; e) Observasi Partisipatif (*Participative Observation*), dilakukan untuk dapat menyelami karakteristik dari wawasan dan persepsi dari responden yang diamati secara lebih mendalam. Untuk melengkapi informasi maka wawancara dengan komponen pejabat (camat), tokoh masyarakat (kepala dusun) dan *key-persons* yang berkompeten akan dilakukan untuk memperoleh gambaran yang konkrit dari permasalahan yang ada di lapangan.

Metode Analisis

Untuk mengidentifikasi profil sosial-ekonomi responden dan untuk dapat menginventarisasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh para TK dan calon TK di daerah tujuan akan dipergunakan alat analisis statistika deskriptif dan analisis mendalam (*in-depth analysis*). Selain itu akan dilakukan analisis kuantitatif untuk menghitung tingkat pertumbuhan ekonomi daerah sebagai dampak dari aktivitas migrasi para TK. Dari hasil wawancara mendalam dan observasi partisipatif dengan para responden (target) maka dapat digali informasi tentang profil atau karakter dari responden secara lebih mendalam dan lebih spesifik. Analisis kualitatif ini banyak direkomendasikan oleh para antropolog atau sosiolog untuk menggali lebih mendalam tentang karakter seseorang terhadap nilai-nilai tertentu yang akan dicari. Selain itu juga dilakukan *brainstorming* dan diskusi dengan para stakeholders (pihak-pihak terkait) akan digunakan sebagai salah satu sarana/ media untuk merumuskan model (manajemen dan/ atau bimbingan) atau strategi yang dikembangkan dalam kajian ini.

PEMBAHASAN

Profil Sosial-Ekonomi

Dilihat dari umurnya, sebagian besar yang menjadi responden dalam penelitian ini berusia antara 20-29 tahun. Hal ini dimungkinkan mengingat usia pada rentang tersebut merupakan usia yang produktif untuk bekerja. Selain itu mereka juga mempunyai motif untuk memperoleh pekerjaan dengan tingkat upah yang lebih baik daripada yang mereka dapatkan di daerah asal di Indonesia. Dilihat dari tingkat pendidikannya, rata-rata responden merupakan tenaga kerja yang hanya berpendidikan SLTP atau SLTA, sedikit sekali dijumpai responden yang berpendidikan Perguruan Tinggi. Secara keseluruhan dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa kebanyakan responden mempunyai tingkat pendidikan yang relatif rendah. Tingkat pendidikan yang rendah ini seringkali memberikan kontribusi keterampilan dan pengalaman kerja yang relatif kurang. Hal ini berakibat pada keterbatasan oportunitas kerja mereka dalam memasuki lapangan pekerjaan yang ada.



Dilihat dari status perkawinan, lebih dari separo responden belum menikah. Kondisi ini memperlihatkan bahwa sebagian besar sampel tidak berperan sebagai kepala keluarga yang mempunyai beban dan tanggung jawab utama ekonomi keluarga. Mereka memanfaatkan masa produktifnya dengan 'boro' ke daerah lain yang menjanjikan pekerjaan dan tingkat pendapatan yang dianggap lebih menguntungkan dibanding bila bekerja di desa sendiri. Namun sebenarnya tidak semua yang 'boro' mempunyai pendapatan yang mencukupi kebutuhan, karena mereka bekerja hanya sekedar mengisi waktu luang, menggunakan masa 'istirahat' lahan yang mereka garap di desa asal, sehingga sudah semestinya pendapatan yang di dapat tidak maksimal.

Persepsi Daerah Asal

Lebih dari separoh responden menyatakan bahwa peluang dalam mencari pekerjaan di daerah asal adalah relatif sulit, dan tingkat pendapatan yang diperolehnya tidak mencukupi kebutuhan hidup mereka. Peluang lapangan pekerjaan yang mudah diperoleh di daerah asal sebagian besar adalah di sektor pertanian. Hal ini memungkinkan mengingat sebagian besar dari mereka sebelumnya bertempat-tinggal di kawasan perdesaan dan mengandalkan pada sektor pertanian.

Menurut sebagian besar para responden menyatakan bahwa di daerah asal masih tersedia lapangan kerja walaupun dalam jumlah yang tidak mencukupi dibandingkan dengan ketersediaan tenaga kerja. Dengan kata lain, jumlah penawaran tenaga kerja yang tersedia masih belum dapat ditampung secara layak. Jumlah kesempatan kerja yang ada lebih sedikit ketimbang yang memerlukan. Dengan gambaran seperti ini dapat dinyatakan bahwa faktor yang mendorong tenaga kerja untuk melakukan migrasi adalah karena kurangnya lapangan kerja yang tersedia di daerah asal mereka. Kalaupun tersedia lapangan kerja jumlahnya sedikit, dan gaji atau upah yang dibayarkan kepada mereka belum atau bahkan tidak mencukupi kebutuhan calon migran dan keluarganya

Masalah dan Harapan

Hasil dari penelitian ini menunjukkan kecenderungan pentingnya pembinaan bagi para migran. Berdasar *indept interview* di lapangan, baik responden maupun key person menyatakan pola yang dikembangkan sebaiknya mengacu pada potensi atau keahlian masyarakat desa setempat. Hal ini senada dengan usaha yang telah dilakukan oleh pihak perindustrian setempat, dimana kegiatan pelatihan per kelompok (desa) diberikan dalam rangka meningkatkan ketrampilan dan skill tenaga kerja asal Wonogiri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Secara umum, dalam penelitian ini dapat dikatakan bahwa kebanyakan responden mempunyai tingkat pendidikan yang relatif rendah. Tingkat pendidikan yang rendah ini seringkali memberikan kontribusi keterampilan dan pengalaman kerja yang relatif kurang. Keadaan ini juga akan berpengaruh pada tingkat pendapatan. Di daerah asal masih tersedia lapangan kerja walaupun dalam jumlah yang tidak mencukupi dibandingkan dengan ketersediaan tenaga kerja. Dengan kata lain, jumlah penawaran tenaga kerja yang tersedia masih belum dapat ditampung secara layak. Berdasar fenomena tersebut sebaiknya diperlukan pembinaan skill bagi para migran (calon migran) sebelum mereka 'boro'.

Pola pembinaan yang dikembangkan sebaiknya mengacu pada potensi atau keahlian masyarakat desa setempat. Harapan ke depan, dapat terjadi peningkatan kualitas, khususnya kewirausahaan dari para migran yang melakukan aktivitas migrasi ke berbagai daerah tujuan.

DAFTAR PUSTAKA

Djamba, Y, Alice and Sidney. 1999. Permanent and Temporary Migration in Vietnam during a period of Economic Change, *Asia-pasific Population Journal*, Vol.14, No.3, September 1999.



- Firman, T. 1994., Migrasi Antar Provinsi dan Pengembangan Wilayah di Indonesia, *Jurnal Prisma No. 7 Juli 1994*.
- Frederickson 1992. Permanent versus Temporary Rural Migrants in Riyadh, a Logit Analysis of Their Intentions of Future Mobility, *GeoJournal*, 26 (3).
- Gujarati, D. 1998. *Basic Econometrics*, 3rd edition, International Edition, Singapore: McGraw-Hill.
- Kennan, J and James Walker. 2002. *The Effect of Expected Income on Individual Migration Decisions*, Preliminary and Incomplete, University of Wisconsin-Madison and NBER, July 2002.
- Lam, Kit-Chun. 2001. *Interaction Between Economic and Political Factors In the Migration Decision*, www.hiebs.hku.hk/working_papers_updates/pdf/wp1028.pdf.
- Mantra, I.B. 1992. *Mobilitas Penduduk Sirkuler Dari Desa ke Kota di Indonesia*, Pusat Penelitian Kependudukan Universitas Gajah Mada.
- Mantra, I.B. 2000. *Demografi Umum*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Purnomo, 2009. Fenomena Migrasi Tenaga Kerja dan Perannya bagi Pembangunan Daerah Asal: Studi Empiris Di Kabupaten Wonogiri. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol.10 No.1 Juni 2009*.
- Saefullah, A. D. 1994. Mobilitas Penduduk dan Perubahan di Pedesaan, *Jurnal Prisma No.7 Juli 1994*.
- Soepono, P. 1995. Studies On Interprovincial Migration in Indonesia: The Current Status, *Jurnal Kelola No. 3/IV/1995*.
- Titus, Milan J. 1991. *Regional and Rural Development Planning*, Faculty of Geography UGM.
- Todaro, M.P. 1992. *Kajian Ekonomi Migrasi Internal di Negera Berkembang* (terjemahan), Pusat Penelitian Kependudukan Universitas Gajah Mada.
- Waridin. 2002. Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Migrasi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) ke Luar Negeri, *Jurnal Ekonomi Pembangunan (JEP) Vol.3 No.2 Desember 2002*.
- Zhu, Nong. 2000. Impacts of Income Gap on Migration Decision in China: A Verification of the Todaro Model, *JEL*



**RELEVANSI BELANJA MODAL PEMERINTAH *HIGHT, MIDLE AND LOW ECONOMICS* TERHADAP *ECONOMIC GROWTH* DAN *INCOME PER KAPITA* MASYARAKAT KAB/KOTA DI PROVINSI JAWA TIMUR
(KOTA SURABAYA, KAB. MAGETAN, KAB. PACITAN)**

Didin Fatihudin

Fakultas Ekonomi-Universitas Muhammadiyah Surabaya
dfatihudin@yahoo.co.idurabaya

Abstrak

Investasi itu sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi dan peningkatan pendapatan per kapita. Di samping investasi swasta ada juga belanja modal pemerintah. Belanja modal pemerintah adalah belanja untuk barang-barang modal yang dalam jangka panjang dapat memperbesar nilai modal investasi di masa mendatang. Belanja modal yang berasal dari APBD kab/kota di Provinsi Jawa Timur itu berasal dari besaran penerimaan APBD kab/kota tersebut. Penelitian ini ingin mengetahui relevansi belanja modal pemerintah terhadap pertumbuhan ekonomi dan pendapatan per kapita masyarakat kab/kota di Jawa Timur. Obyeknya adalah Kota Surabaya yang berpendapatan tinggi (*hight economic*), Kab.Magetan yang berpendapatan menengah (*midle economic*), dan Kab.Pacitan yang berpendapatan rendah (*low economic*). Ketiga kab/kota tersebut dipilih dari 38 kab/kota se Provinsi Jawa Timur. Metode penelitiannya *ex post facto*. Data yang digunakan data sekunder yang berasal dari BPS dan Biro Keuangan Kantor Gubernur Jatim. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa belanja modal pemerintah ketiga kab/kota tersebut mengalami penurunan sehingga berdampak pada penurunan pula pertumbuhan ekonomi dan pendapatan perkapita masyarakat kabupaten tersebut.

Keywords : *Belanja modal Pemerintah, pertumbuhan ekonomi, pendapatan per kapita.*

Pendahuluan

Perbandingan PDRB Jawa Timur dan Indonesia atas dasar harga konstan 2000, dari tahun 2002 sampai dengan tahun 2006 dalam jutaan rupiah, menunjukkan bahwa PDRB Jawa Timur memberikan kontribusi rata-rata sebesar 13 persen setiap tahun atau sebesar 243.035.805 juta rupiah kepada PDRB Indonesia dari 35 Provinsi di Indonesia (BPS,2007). Provinsi Jawa Timur memiliki 38 (tiga puluh delapan) kab/kota. Jumlah kabupaten/kota yang dimiliki Provinsi Jawa Timur tersebut paling banyak bila di bandingkan dengan provinsi lain. Karakteristik geografis, potensi ekonomi dan mobilitas masyarakatnya memiliki ciri khas yang berbeda dengan kab/kota di Provinsi lainnya. Kab//kota di Jawa Timur memiliki potensi dan peluang untuk berkembang lebih maju pertumbuhan ekonominya di banding kab/kota di Provinsi lainnya. Ini suatu hal yang menarik untuk dikaji.

Ada tiga faktor utama dalam pertumbuhan ekonomi dari setiap bangsa, yakni ; pertama, akumulasi modal, ; kedua, pertumbuhan penduduk, dan ; ketiga, kemajuan teknologi (Todaro,1999:124-130). Pertumbuhan ekonomi itu dipengaruhi oleh kenaikan tingkat konsumsi (C), investasi (I), pengeluaran pemerintah (G) dan ekspor netto (X-I) (Dumairy,1996:136). Pertumbuhan ekonomi dalam suatu negara ditandai dengan semakin meningkatnya kapasitas barang (goods) dan jasa (services) dalam kurun waktu tertentu (Sen dalam Pressman,2000:274). Investasi pemerintah dan swasta (asing-domestik) sangat penting peranannya untuk pertumbuhan ekonomi suatu negara/daerah. Dari segi nilai dan proporsinya peranan investasi dalam perekonomian berpengaruh kepada pendapatan nasional, kegiatan investasi memungkinkan suatu masyarakat terus menerus meningkatkan kegiatan ekonomi dan kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan nasional, dan



meningkatkan taraf kemakmuran masyarakat (Sukirno,2007:367). Ada tiga fungsi penting dari kegiatan investasi dalam perekonomian ; pertama, investasi merupakan salah satu komponen dari pengeluaran agregat, maka kenaikan investasi akan meningkatkan permintaan agregat dan pendapatan nasional. Peningkatan seperti ini akan selalu diikuti oleh pertambahan dalam kesempatan kerja. Kedua, pertambahan barang modal sebagai akibat investasi akan menambahkan kapasitas memproduksi di masa depan dan perkembangan ini akan menstimulir pertambahan produksi nasional dan kesempatan kerja. Ketiga, investasi selalu diikuti oleh perkembangan teknologi. Dengan teknologi, proses produksi akan berjalan lebih efisien. Perkembangan teknologi akan memberi sumbangan penting ke atas kenaikan produktivitas dan pendapatan per kapita masyarakat.

Pertumbuhan ekonomi akan terjadi bergantung banyak hal antara lain mulai dari potensi ekonomi negara/daerah yang bersangkutan, sumberdaya alam seperti pertambangan emas, tembaga, batubara, nikel, gas dan minyak bumi, iklim, udara, laut dan kesuburan tanah. Tak kalah penting sumberdaya manusia yang dimiliki (penduduk) baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya. Seberapa besar modal yang dimiliki negara tersebut untuk membiayai pembangunan ekonomi dan investasinya di masa mendatang. Seberapa tinggi inovasi teknologi yang dapat dikembangkan untuk menciptakan efisiensi proses produksi. Teknologi mampu meningkatkan volume dan kapasitas produksi. Barang dan jasa semakin bertambah. Penyerapan tenaga kerja bertambah. Pendapatan dan konsumsi masyarakat juga meningkat. Meningkatnya kegiatan ekonomi akan memicu pertumbuhan ekonomi.

Dalam tataran empiris pertumbuhan ekonomi tersebut tidak mudah untuk dilaksanakan dalam perekonomian yang sesungguhnya. Namun harus diingat bahwa untuk mencapai kesejahteraan penduduk itu tidak cukup hanya dipenuhi oleh pertumbuhan barang dan jasa saja, terutama di negara-negara berkembang seperti Indonesia. Perlu pemenuhan hal-hal lain secara simultan, terutama kebutuhan pendidikan (*education*), pemenuhan kesehatan (*healt*) dan meningkatnya pendapatan per kapita masyarakat (*income*). Pertumbuhan ekonomi dan pembangunan ekonomi memiliki definisi yang berbeda. Pembangunan ekonomi adalah suatu proses yang menyebabkan pendapatan per kapita penduduk masyarakat meningkat dalam jangka panjang. Pembangunan ekonomi mempunyai tiga unsur penting, yaitu ; (a) suatu proses perubahan yang terjadi terus menerus ; (b) usaha untuk menaikkan tingkat pendapatan per kapita ; (c) kenaikan pendapatan per kapita terus berlangsung dalam jangka panjang (Abipraja,1993:1).

Berdasarkan identifikasi masalah dan latar belakang masalah, maka masalahnya dapat dirumuskan sebagai berikut : Seberapa besar dan bagaimana relevansi belanja modal Pemerintah *hight, middle and loweconomic* terhadap *economic growth* dan *income per kapita* kab/kota di Provinsi Jawa Timur. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar dan bagaimana keterkaitan antara belanja modal pemerintah kabupaten/kota yang berpendapatan tinggi, menengah dan rendah terhadap pertumbuhan PDRB dan pendapatan per mapita masyarakat kab/kota di Provinsi Jawa Timur.

Kajian Teori

Ada tiga faktor atau komponen utama dalam pertumbuhan ekonomi dari setiap bangsa, yakni ; pertama, akumulasi modal, ; kedua, pertumbuhan penduduk, dan ; ketiga, kemajuan teknologi. Akumulasi modal (*capital accumulation*) meliputi semua jenis investasi baru yang ditanamkan pada tanah, peralatan fisik, dan modal sumberdaya. Akumulasi modal akan terjadi apabila sebagian dari pendapatan ditabungkan (diinvestasikan) kembali dengan tujuan untuk memperbesar *output* atau pendapatan dikemudian hari (Todaro,1999:124-130). Pertumbuhan menurut Sen dalam Pressman (2000:274-275) berarti memproduksi lebih banyak barang/jasa terlepas dari apa yang terjadi pada orang-orang yang memproduksi barang-barang dan jasa-jasa tersebut. Perkembangan ekonomi meliputi pengembangan kemampuan manusia. Pertumbuhan ekonomi menaikkan pendapatan per kapita, sementara perkembangan ekonomi meningkatkan harapan hidup, bebas buta huruf, kesehatan dan pendidikan masyarakat.



Suatu perekonomian memproduksi secara efisien, apabila tidak membuat siapa pun secara ekonomi menjadi lebih baik tanpa membuat yang lain lebih buruk keadaannya (Samuelson (2004:5)). Teori pertumbuhan dari Adam Smith menyatakan ada dua aspek utama dari pertumbuhan ekonomi, yaitu ; pertama, pertumbuhan *output* (GDP) total, dan kedua, pertumbuhan penduduk (Budiono, 1999:8). Sistem produksi suatu negara terdiri dari tiga unsur pokok ; pertama, sumber daya alam ; kedua, sumber daya manusia (jumlah penduduk), dan ketiga, *stock* barang kapital yang ada. Sumberdaya alam terbatas, akan tetapi yang menentukan besar kecilnya *output* produksi dari tahun ke tahun peran dari sumber daya manusia dan *stock* kapital. Makin besar *stock* kapital, menurut Smith, makin besar kemungkinan dilakukannya spesialisasi dan pembagian kerja (*specialization and division of labor*), dan selanjutnya semakin tinggi produktivitasnya per pekerja.

Pertumbuhan ekonomi adalah proses kenaikan *output* per kapita dalam jangka panjang (Budiono, 1999:2). Suatu proses yang dinamis, bagaimana suatu perekonomian berkembang dari waktu ke waktu dari *output* totalnya (GDP) dan sisi jumlah penduduknya. Teori pertumbuhan harus mampu menjelaskan bagaimana pertumbuhan *output* di satu sisi dan bagaimana pertumbuhan jumlah penduduknya sisi lain. Kontribusi sumberdaya manusia melalui *managerial skill* dan modal dioptimalkan untuk peningkatan pertumbuhan ekonomi. Proses pertumbuhan ekonomi dipengaruhi dua faktor (Jhingan, 2007:67-77), yakni ; faktor ekonomi ; dan faktor non ekonomi. Pertumbuhan ekonomi suatu negara tergantung pada sumberdaya alamnya, sumberdaya manusia, modal, usaha, teknologi dan sebagainya (ekonomi). Pertumbuhan ekonomi itu harus ditunjang oleh perubahan lembaga sosial, kondisi politik, nilai-nilai moral dan sikap budaya suatu bangsa (non ekonomi). Keterbatasan sumber daya alam dan kekhawatiran dari kelebihan jumlah penduduk dari teori klasik, menurut Schumpeter dalam Budiono (1999:47) merasa optimis bahwa pertumbuhan ekonomi dapat ditingkatkan terus sesuai dengan kemajuan teknologi. Schumpeter bahwa motor penggerak pertumbuhan ekonomi adalah inovasi, dan pelakunya adalah para wiraswasta, inovator atau *entrepreneur*. Kemajuan ekonomi suatu masyarakat hanya bisa diterangkan oleh inovasi dari para *entrepreneur*. Inovasi teknologi mampu meningkatkan kapasitas produksi secara lebih efisien. Sukirno (2007:9) pertumbuhan ekonomi sebagai suatu ukuran kuantitatif yang menggambarkan perkembangan suatu perekonomian dalam suatu tahun tertentu apabila dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Perkembangan tersebut selalu dinyatakan dalam bentuk persentase perubahan pendapatan nasional pada suatu tahun tertentu dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Kuznet dalam kajiannya akan selalu mengacu kepada negara-negara maju, seperti Eropa Barat, Amerika Serikat, Kanada, Australia dan Jepang. negara maju telah menjadi acuan bagi negara berkembang. Kuznets dalam Jhingan (2007:57) mendefinisikan pertumbuhan ekonomi sebagai kenaikan jangka panjang kemampuan suatu negara untuk menyediakan semakin banyak jenis barang ekonomi kepada penduduknya ; kemampuan ini tumbuh sesuai dengan kemajuan teknologi, dan penyesuaian kelembagaan dan ideologis yang diperlukannya.

Pembangunan ekonomi menurut Kuznets dan H.B. Chenery dalam Mahyudi (2004:1) dinyatakan bahwa pembangunan ekonomi adalah pertumbuhan ekonomi yang dapat menyebabkan perubahan-perubahan, terutama terjadinya perubahan menurunnya tingkat pertumbuhan penduduk dan perubahan dari struktur ekonomi, baik peranannya terhadap pembentukan pendapatan nasional, maupun peranannya dalam penyediaan lapangan kerja. Pertumbuhan ekonomi adalah terjadinya pertambahan/perubahan pendapatan nasional (produksi nasional/GDP/GNP) dalam satu tahun tertentu, tanpa memperhatikan pertumbuhan penduduk dan aspek lainnya. Sukirno (2006:3) Pembangunan ekonomi secara umum diartikan sebagai serangkaian usaha dalam suatu perekonomian untuk mengembangkan kegiatan ekonomi sehingga infrastruktur lebih banyak tersedia, perusahaan semakin banyak dan semakin berkembang, taraf pendidikan semakin tinggi, dan teknologi semakin meningkat. Sebagai implikasi dari perkembangan ini diharapkan kesempatan kerja akan bertambah, tingkat pendapatan meningkat, dan kemakmuran masyarakat menjadi semakin tinggi.



Baldwin dan Meier dalam Abipraja (1993:1) *Economic development is a process where by an economy's real national income over a long period of time*. Pembangunan ekonomi mempunyai tiga unsur penting, yaitu ; (a) suatu proses (perubahan yang terjadi terus menerus) ; (b) usaha untuk menaikkan tingkat pendapatan per kapita ; (c) kenaikan pendapatan per kapita terus berlangsung dalam jangka panjang. Teori Pembangunan ekonomi Adam Smith (Mahyudi, 2004:165) lebih menekankan faktor produksi modal dan pemilik modal (kapitalis), karena pemilik modal mampu mengakumulasi modal yang diperoleh dari laba atau keuntungan usaha untuk kemudian ditanamkan kembali sebagai perluasan produksi dan kapasitas produksi perusahaan. Menurut Smith dalam Deliarnov (2005:37) menganggap penting akumulasi capital bagi pembangunan ekonomi. Cara terbaik melakukan investasi, yakni membeli mesin-mesin dan peralatan. Adanya mesin modern/canggih, maka produktivitas tenaga kerja akan semakin meningkat. Peningkatan produktivitas mengakibatkan peningkatan produksi perusahaan. Lebih jelas dalam Abipraja (1993:46) menurut Adam Smith, terjadinya perkembangan ekonomi diperlukan adanya spesialisasi atau pembagian kerja (*division of labor*), karena dengan adanya spesialisasi produktivitas tenaga kerja menjadi meningkat sehingga dapat menambah kemahiran tenaga kerja, lebih efisien waktu produksi, dan adanya penemuan alat/mesin produksi yang lebih baik. Ini biasa terjadi jika ada akumulasi modal terlebih dahulu yang berasal dari tabungan dan pasar yang semakin meluas.

Teori pembangunan ekonomi Karl Max mendasarkan adanya pertentangan kelas antara kapitalis dengan para proletar terjadi eksploitasi oleh para kapitalis terhadap para proletar berupa selisih antara produktivitas para pekerja terhadap upah yang diperoleh. Selisih ini menurut Karl Max pada puncaknya, karena adanya eksploitasi kapitalis akan terjadi pemberontakan para pekerja (revolusi) untuk mengubah masyarakat kapitalis menjadi masyarakat sosialis. Teori pembangunan campuran JM Keynes yang berusaha menggabungkan kedua paham teori pembangunan antara kapitalisme dan sosialisme, mengajukan peranan pemerintah untuk dapat memajukan perekonomian suatu negara. Schumpeter dalam Abipraja (1993:54) memiliki keyakinan bahwa sistem kapitalisme merupakan sistem yang paling baik untuk menciptakan pembangunan ekonomi yang pesat. Dalam pembangunan yang memegang peranan penting adalah golongan pengusaha yang inovatif, yaitu golongan masyarakat yang dapat mengorganisasikan dan menggabungkan faktor-faktor produksi untuk menghasilkan barang-barang keperluan masyarakat. Pengusaha menciptakan pembaharuan inovasi dalam perekonomian.

Menurut Harrod-Domar dalam Tambunan (2001:46) bahwa pengeluaran pemerintah akan berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi terutama peranan investasi memiliki dampak positif melalui proses pengganda (*multiplier effect*) terhadap permintaan agregat dan penawaran agregat melalui peningkatan kapasitas produksi. Dalam jangka panjang, investasi yang dilakukan akan menambah *stok capital*. Setiap penambahan *stok capital* masyarakat akan meningkatkan kemampuannya untuk menghasilkan output. Keadaan ini berarti adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi. Dalam Pass, Christopher & Bryan Lowes (1977:611) model pertumbuhan ekonomi Solow (*Solow Economic-growth model*) suatu teori yang disusun dengan fokus pada peranan perubahan teknologi dalam proses pertumbuhan ekonomi (*economic growth*). Dalam model pertumbuhan ekonomi Harrod-Domar, rasio-rasio *output*-modal diasumsikan konstan, sehingga terdapat suatu hubungan garis lurus antara peningkatan jumlah modal (*capital stock*) melalui investasi (*investment*). Lebih jelas Harrod-Domar dalam Jhingan (2007:229) memberikan peranan kunci kepada investasi di dalam proses pertumbuhan ekonomi, khususnya mengenai dampak ganda yang dimiliki investasi ; pertama, bahwa investasi dapat menciptakan pendapatan (dampak permintaan) ; kedua, dengan investasi dapat memperbesar kapasitas produksi dalam perekonomian dengan cara meningkatkan stok modal (dampak penawaran). Karena itu, selama investasi *netto* tetap berlangsung, pendapatan nyata dan *output* akan senantiasa membesar. Untuk mempertahankan tingkat *equilibrium* pendapatan pada pekerjaan penuh dari tahun ke tahun, baik pendapatan nyata maupun *output*, keduanya harus meningkat dalam laju yang sama pada saat kapasitas produksi modal meningkat. Hasil penelitian



terdahulu Fatihudin (2010) dari hasil penelitiannya ditemukan ada tiga temuan pengaruh yang tidak signifikan ; pertama, investasi pemerintah terhadap penyerapan tenaga kerja ; kedua, pertumbuhan ekonomi terhadap kesejahteraan masyarakat ; ketiga, penyerapan tenaga kerja terhadap kesejahteraan masyarakat. Ini menunjukkan bahwa investasi pemerintah dan pertumbuhan ekonomi tidak searah penyerapan tenaga kerja dan kesejahteraan masyarakat.

Investasi pemerintah dapat berupa belanja infrastruktur untuk kepentingan publik seperti jalan raya, terminal, stasiun kereta api, jaringan listrik, air, telepon, irigasi, waduk, bandara udara, dan sebagainya. Diharapkan dengan adanya fasilitas tersebut masyarakat dapat memanfaatkan bagi kepentingan kegiatan ekonomi, mobilitas barang dan jasa, sehingga pertumbuhan ekonomi meningkat dan dengan sendirinya penghasilan masyarakat juga meningkat. Pendapatan per kapita adalah pendapatan rata-rata yang diterima oleh masyarakat suatu negara/daerah. Pendapatan per kapita ini untuk mengukur penghasilan rata-rata penduduk. Salah satu indikator untuk mengukur kesejahteraan masyarakat dari sisi penghasilan. Pertambahan konsumsi masyarakat sangat dipengaruhi oleh tingkat penghasilannya. Oleh karena itu pertumbuhan ekonomi bisa hanya diukur oleh hanya pertambahan barang dan jasa saja, akan tetapi rata-rata penghasilanpun penting untuk di kaji.

Metode Penelitian

Metode penelitiannya adalah *ex post facto*. Dalam Penelitian ini dipilih tiga kab/kota dari 38 kab/kota di Provinsi Jawa Timur, yakni Kota Surabaya mewakili kab/kota yang berpendapatan/penerimaan APBDnya tinggi (*Hight economic*), dataran rendah dan juga merupakan ibu kota Provinsi Jawa Timur ; Kab.Magetan mewakili penerimaan APBDnya menengah (*Midle economic*), daerah pegunungan, ; dan Kab.Pacitan mewakili kab/kota yang berpendapatan APBDnya rendah (*Low economic*). Kab/Kota tersebut dikelompokkan menurut klasifikasi *UNDP-World Bank* yang indikator dan ukurannya diturunkan disesuaikan dengan kondisi Kab/kota di Jawa Timur. Data yang dikumpulkan data sekunder tentang realisasi belanja modal pemerintah dari APBD, GNI Per kapita dan *income per kapita* masyarakat ketiga kab/kota tersebut. Pengolahan datanya manual dibantu dengan *software Excel dan SPSS*.

Hasil dan Pembahasan

Investasi Pemerintah adalah belanja pemerintah dari sisi pengeluaran Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD) untuk belanja modal. Belanja modal ini sering disebut investasi sektor publik, yakni belanja asset tetap atau lainnya dari pemerintah daerah yang memiliki nilai ekonomi dan sosial (*public*) selama setahun atau lebih. Adapun data realisasi belanja modal pemerintah kabupaten/kota Pemerintah Kota Surabaya, Kab.Magetan dan Kab.Pacitan di Provinsi Jawa Timur dalam kurun waktu tahun 2002 hingga tahun 2006 dapat dilihat pada tabel 1 berikut :

Tabel 1
REALISASI BELANJA MODAL
PEMERINTAH KOTA SURABAYA, KAB.MAGETAN DAN KAB.PACITAN
TAHUN 2002 s.d 2006 DI PROVINSI JAWA TIMUR (Dalam Jutaan Rupiah)

KAB/KOTA	2002	2003	2004	2005	2006
Surabaya	247.917.303.980,00	37.608.192.488.810,00	177.506.829.652,00	206.159.771.550,00	143.867.223.157,00
Magetan	58.569.042.286,00	8.125.564.758,00	45.370.799.982,00	50.824.208.658,00	130.883.381.878,00
Pacitan	88.574.797.788,00	86.462.579.703	99.525.608.565,00	62.526.021.834,00	6.481.171.975.806,00
Jawa Timur	43.532.464.076.453,20	160.696.084.908.807,00	46.771.067.202.221,00	26.885.897.464.984,00	69.340.043.863.972,00
Rerata Jatim	1.145.591.159.906,66	4.228.844.339.705,45	1.230.817.557.953,18	707.523.617.499,58	1.824.737.996.420,32

Sumber : Biro Keuangan Kantor Gubernur Jawa Timur diolah (2007)



TREND 2002 s.d. 2006

KAB/KOTA	2003	2004	2005	2006
Surabaya	15,069.65	99.53	(16.14)	30.22
Magetan	(86.13)	(458.37)	(15.14)	(157.52)
Pacitan	(2.38)	(15.11)	(12.02)	(10,265.56)
Jawa Timur	269.12	69.65	40.77	(157.90)
Rerata Jatim	(269.14)	70.89	42.52	(158.90)

Sumber : BPKEU Jatim diolah (2007)

Berdasarkan tabel 1 di atas bila dilihat dari *trend* belanja modal pemerintah ketiga daerah tersebut menunjukkan bahwa kota Surabaya yang termasuk kategori *high economic* mengalami peningkatan sebesar 15.069 persen pada tahun 2003, pada 2004 meningkat menjadi 99,53 persen, pada tahun 2006 sebesar 30,22 persen, kecuali pengurangan pada tahun 2005 dari 2004 ke 2005 mengalami penurunan sebesar 16,4 persen. Secara keseluruhan kenaikan belanja modal pemerintah Kota Surabaya lebih tinggi bila dibandingkan dengan rata-rata belanja modal pemerintah Provinsi Jawa Timur. Kecuali pada tahun 2005 saja belanja modalnya di bawah provinsi Jawa Timur. Belanja modal pemerintah Kabupaten Magetan yang termasuk kategori *midle economic* bila dilihat *trend*-nya mengalami penurunan terus menerus belanja modalnya dari 2002 ke 2003, dari tahun 2003 ke tahun 2004 masing masing sebesar 86.13 persen, dan sebesar 458.37 persen, kecuali pada tahun 2005 penurunannya hanya sebesar 15.14 persen saja. Belanja modal Kabupaten Magetan bila dibandingkan belanja modal Pemerintah Provinsi Jawa Timur baik secara nominal maupun persen, belanja modalnya masih di bawah provinsi Jawa Timur. Belanja modal pemerintah Kabupaten Pacitan yang termasuk kategori *low economic* dalam belanja modal kabupaten tersebut persentasenya mengalami penurunan yang terus menerus dari mulai tahun 2002 hingga ke tahun 2006 masing masing sebesar 2.38 ; 15.11 ; 12.02 persen, yang paling besar penurunannya adalah pada tahun 2006 yakni sebesar 10,265.56 persen. Belanja modal kabupaten Pacitan bila dibandingkan dengan belanja modal pemerintah Provinsi Jawa Timur jauh di bawah Jawa Timur. Sementara belanja modal pemerintah Jawa Timur terus meningkat, kecuali pada tahun 2005 mengalami penurunan sebesar 157.90 persen. Bila mengamati angka rata-rata belanja modal pemerintah Provinsi Jawa Timur mengalami peningkatan pada tahun 2004 ke tahun 2005 masing-masing sebesar 70.89 persen dan 42.52 persen, walaupun pada tahun 2002 dan 2006 mengalami penurunan kembali.

Salah satu indikator keberhasilan pembangunan ekonomi suatu negara/daerah adalah laju pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) yang merupakan penjumlahan hasil kegiatan ekonomi berbagai sektor di suatu daerah selama satu tahun. Tinggi rendahnya pertumbuhan ekonomi tergantung pada tinggi rendahnya PDRB dari tahun ke tahun. Besar kecilnya nilai PDRB sangat ditentukan oleh seberapa besar kontribusi per sektor ekonomi masing-masing kabupaten/kota kepada masyarakat.

Tabel 2

**PDRB ATAS DASAR HARGA KONSTAN 2000
KOTA SURABAYA, KAB. MAGETAN DAN KAB.PACITAN
TAHUN 2002 s.d 2006 DI PROVINSI JAWA TIMUR (Dalam Jutaan Rupiah)**

KAB/KOTA	2002	2003	2004	2005	2006
Surabaya	56.205.719,21	59.149.440,17	63.161.741,31	67.489.407,61	71.970.704,39
Magetan	2.294.076,49	2.372.145,26	2.465.884,66	2.579.826,65	2.711.045,32
Pacitan	1.126.541,13	1.153.320	1.184.075,28	1.229.736,32	1.283.483,35
Jawa Timur	218.452.389,09	228.884.458,54	242.228.892,17	266.374.708,76	271.237.674,31
Rerata Jatim	5.890.541,92	6.023.275,23	6.374.444,53	7.009.860,76	7.137.859,96



TREND 2002 s.d. 2006

KAB/KOTA	2003	2004	2005	2006
Surabaya	(5.24)	(6.78)	(6.85)	(6.64)
Magetan	(3.40)	(3.95)	(4.62)	(5.09)
Pacitan	(2.38)	(2.67)	(3.86)	(4.37)
Jawa Timur	(4.78)	(5.83)	(9.97)	(1.83)
Rerata Jatim	(2.25)	89.42	(999.68)	(1.83)

Sumber : BPS Jatim diolah (2007)

Berdasarkan tabel 2 di atas, bila dilihat dari *trend* Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) ketiga pemerintah daerah tersebut secara keseluruhan termasuk kota Surabaya yang kategori *high economic*, Kabupaten Magetan termasuk kategori *midle economic* dan Kab.Pacitan termasuk kategori *low economic* PDRB-nya mengalami penurunan secara keseluruhan dengan angka persentase yang bervariasi. PDRB Provinsi Jawa Timur juga mengalami hal yang sama setiap tahun mengalami penurunan, Walaupun secara rata-rata PDRB Jawa Timur pada tahun 2004 mengalami kenaikan sebesar 89.42 persen. Kota Surabaya penurunan PDRBnya antara 5 persen sampai dengan 6 persen setiap tahunnya dari mulai tahun 2002 hingga tahun 2006. Kabupaten Magetan PDRBnya mengalami penurunan antara 3 hingga 4 persen. Sedangkan kabupaten Pacitan PDRBnya mengalami penurunan antara 2 hingga 3 persen, kecuali tahun 2006 penuruna sebesar 4 persen.

Bila mengamati PDRB Provinsi Jawa Timur penurunannya bervariasi dari tahun 2002 ke tahun 2003 hanya 4 persen, dari tahun 2004 ke tahun 2005 sebesar 5.83 persen, pada tahun 2004 ke tahun 2005 mengalami penurunan lebih besar lagi sebesar 9.97 persen, tetapi pada tahun 2005 ke tahun 2006 penurunan PDRBnya hanya sebesar 1.83 persen saja. Tetapi apabila diamati dari rata-rata PDRB Provinsi Jawa Timur mengalami kenaikan pada tahun 2004 sebesar 89.42 persen. Tingkat kesejahteraan masyarakat yang dipakai oleh UNDP (1990) Kota Surabaya, Kab.Magetan dan kabupaten Pacitan di Jawa Timur dapat diukur dengan menggunakan nilai komposit indeks indeks pembangunan manusia yang terdiri dari angka harapan hidup, angka melek huruf dan pendapatan per kapita. Sebab cakupan analisis kesejahteraan itu sangat luas, dalam penelitian ini hanya membatasi pada pendapatan per kapita saja. Pendapatan per kapita menggambarkan rata-rata pendapatan yang diterima oleh setiap penduduk sebagai hasil dari proses produksi seluruh kegiatan ekonomi. Pendapatan per kapita merupakan gambaran nilai tambah (*value added*) yang diciptakan oleh penduduk dari setiap kegiatan ekonomi di kab/kota di Jawa Timur.. Pendapatan per kapita yang semakin tinggi maka semakin tinggi pula kemampuan daya belinya, dengan demikian maka kesejahteraan juga meningkat.

Tabel 3

PENDAPATAN PERKAPITA ATAS HARGA BERLAKU KOTA SURABAYA, KAB. MAGETAN DAN KAB.PACITAN TAHUN 2002 s.d 2006 DI PROVINSI JAWA TIMUR (Dalam Ribuan Rupiah)

KAB/KOTA	2002	2003	2004	2005	2006
Surabaya	25.828,37	29.072,36	32.963,31	38.855,12	10.214,87
Magetan	4.425,30	4.915,54	5.454,70	6.333,97	7.473,87
Pacitan	2.506,75	2.794,43	3.062,33	3.555,63	4.143,47
Jawa Timur	7.435,41	7.436,41	391.441,86	459.756,80	488.519,68
Rerata Jatim	8.170,20	9.215,22	10.301,10	12.098,86	12.855,78

Sumber : BPS Jatim (2007)



TREND 2002 s.d. 2006

KAB/KOTA	2003	2004	2005	2006
Surabaya	(12.56)	(13.45)	(17.80)	73.71
Magetan	(9,380.80)	98.70	(16.12)	(18.00)
Pacitan	(11,047.62)	97.90	(16.11)	(16.53)
Jawa Timur	(0.01)	(5,163.86)	(17.45)	(6.26)
Rerata Jatim	(12.79)	(11.78)	(18.45)	(6.46)

Sumber : BPS Jatim di olah (2007)

Berdasarkan tabel 3 di atas, bila dilihat dari *trend* Pendapatan per kapita atas harga berlaku tahun 2002 hingga tahun 2006 dari ketiga pemerintah daerah tersebut Kota Surabaya yang termasuk *high economic*, pendapatan perkapitanya mengalami penurunan yang terus menerus dari mulai tahun 2002 hingga tahun 2005 sebesar 12.56 hingga 17.80 persen, kecuali pada tahun 2006 pendapatan perkapitanya mengalami kenaikan lagi sebesar 73.71 persen. Lain halnya dengan dua kabupaten Magetan dan Pacitan, walaupun termasuk kategori *middle economic* dan *low economic* khususnya pada tahun 2003 ke tahun 2004 pendapatan per kapitanya mengalami kenaikan sebesar 97 hingga 98 persen. Tetapi kedua kabupaten tersebut dari tahun 2002 ke tahun 2004 dan dari tahun 2005 ke tahun 2006 pendapatan per kapita kedua kabupaten tersebut mengalami penurunan yang terus menerus masing-masing tahun sebesar 9,380. hingga 18,00 persen. Pendapatan per kapita Kota Surabaya, Kab.Magetan dan Kabupaten Pacitan secara keseluruhan pendapatan per kapitanya lebih besar penurunannya bila dibandingkan angka penurunan dengan pendapatan perkapitanya Provinsi Jawa Timur. Rata-rata pendapatan perkapita Jawa Timur penurunannya berfluktuasi antara terendah 6 persen pada tahun 2006, tertinggi pada tahun 2005 sebesar 18.45 persen. Secara keseluruhan baik pemerintah kota/kabupaten maupun pemerintah Provinsi Jawa Timur *trend*-nya Pendapatan per kapita mengalami penurunan.

Penerimaan APBD yang berasal dari pendapatan asli daerah, restribusi daerah, dana alokasi umum dan dana alokasi khusus berpengaruh terhadap pengeluaran APBD. Meningkat dan penurunan penerimaan PAD dan retribusi akan berpengaruh pada belanja pemerintah daerah. Bila penerimaan meningkat, maka belanja daerahpun dapat meningkat. Menurut Sukirno (200) ada tiga factor penentu belanj modal pemerintah, yakni ; pertama, pajak yang diterima kedua, tujuan ekonomi daerah, ketiga, keadaan politik dan stabilisasi. Besar kecilnya belanja modal pemerintah itu bergantung potensi ekonomi dan kekayaan daerah itu sendiri. Upaya peningkatan penerimaan daerah banyak cara yang dapat dilakukan antara lain menyediakan infrastruktur untuk kepentingan kegiatan ekonomi sektor publik, misalnya akses jalan, jembatan, aliran listrik, saluran telepon, aliran irigási, bendungan, alat transportasi dan angkutan. Infrastruktur tersebut dimaksudkan untuk merangsang tumbuhnya mobilitas barang/jasa dan kegiatan ekonomi masyarakat lainnya sehingga dengan sendirinya bila kegiatan ekonomi meningkat maka pertumbuhan ekonomi juga tidak dapat dihindari. Bila ini yang terjadi, maka penghasilan masyarakatpun akan meningkat. Jadi antara penerimaan dan belanja APBD adalah dua mata sisi mata uang yang harus berjalan secara bersamaan (*simultan*). Namun bila diamati dari APBD kab/kota di Jawa Timur belanja modal pemerintah itu hanya berkisar 20 persen saja dari total belanja APBD kab/kota tersebut. Hal ini mestinya belanja modal dari APBD tersebut dapat ditingkatkan porsinya menjadi 30 persen dari total belanja APBD kab/kota di Jawa Timur.. Pembangunan sektor publik akan menciptakan *multiplier effect* terhadap kegiatan ekonomi lainnya. Penerimaan pajak dan retribusi akan meningkat memperbesar penerimaan APBD kab/kota di Jawa Timur. Khusus untuk kota Surabaya, karena mungkin ibu kota Provinsi Jawa Timur, belanja modalnya seiring meningkat dengan belanja modalnya Provinsi Jawa Timur, walaupun mengalami penurunan juga pada tahun 2005. Kabupaten Magetan dan Pacitan belanja modalnya mengalami penurunan hampir dipastikan bahwa penerimaan APBDnya juga menurun. Bila anggaran belanja APBD kabupaten Magetan dan Pacitan menurun, maka agar segera diupayakan pencarian sumber-sumber pendapatan baru seperti dari wisata budaya, wisata alam atau eksplorasi/eksploitasi sumber daya-sumber daya alam lainnya. Untuk peningkatan restribusi maka dibangunlah pasar-pasar baru, terminal,



pelabuhan atau fasilitas Publik lainnya yang bisa mendatangkan penerimaan pajak dan retribusi lainnya. Memang belanja modal itu akan dirasakan bila waktunya jangka panjang antara 5 samapi dengan 10 tahun. Oleh karena itu belanja modal pemerintah daerah tersebut harus direncanakan dengan matang dan baik serta untuk jangka panjang.

Salah satu indikator keberhasilan pembangunan ekonomi suatu daerah adalah meningkatnya PDRB hasil kegiatan ekonomi dari berbagai sektor ekonomi. Besar kecilnya PDRB (barang dan jasa) sangat ditentukan oleh besar kecilnya kontribusi sektor primer, sekunder dan tersier. Masing-masing kab/kota tersebut. Ada empat faktor utama yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi suatu daerah ; pertama potensi ekonomi atau kekayaan daerah ; kedua, kualitas dan kuantitas penduduk atau tenaga kerja ; ketiga adanya akumulasi modal dan yang terakhir adalah adanya inovasi, kreativitas teknologi. Teknologi dapat memproduksi lebih efisien. Komunikasi dan transportasi semakin efisien. Sembilan sektor ekonomi menurut ISIC (*international standard of industry classification*) ; sektor primer itu terdiri dari pertanian, perkebunan, kehutanan, peternakan dan perikanan. Sektor sekunder meliputi ; industri pengolahan, listrik, gas, dan air bersih serta bangunan konstruksi. Sektor tersier itu meliputi ; perdagangan, Hotel dan restoran, transportasi dan komunikasi, keuangan, persewaan dan jasa perusahaan dan jasa-jasa lainnya.

Bila yang terjadi pertumbuhan ekonomi kab/kota Surabaya, Magetan dan Pacitan mengalami penurunan ini bisa saja diakibatkan oleh rendahnya investasi swasta dan belanja modal pemerintah yang rendah pula. Sebenarnya pemerintah daerah bisa merangsang agar tumbuhnya ekonomi di daerah antara lain dengan ijin investasi swasta yang mudah, birokrasi yang pendek, waktu yang jelas dan biaya yang ringan. Pembebasan tanah, ijin bangunan dan perijinan lainnya juga dipermudah. Bila banyak investor mendirikan pabrik-pabrik barang dan jasa, maka dengan sendirinya pertumbuhan ekonomi akan meningkat lebih cepat. Ketersediaan tenaga kerja yang berkualitas dan tidak banyak menuntut kenaikan upah. Potensi sumberdaya yang melimpah. Itu semua bila dilaksanakan oleh pemerintah Kota Surabaya, Kab.Magetan dan Pacitan, maka dengan sendirinya pertumbuhan ekonomi daerah tersebut akan tumbuh dengan baik. Penghasilan masyarakat meningkat, maka kesejahteraan masyarakatpun juga meningkat. Tetapi sebaliknya bagaimana bila belanja modal pemerintah meningkat akan tetapi pertumbuhan ekonomi menurun, ini berarti ada kebijakan yang berpihak pada *capital intensif*. Kebijakan ini tidak banyak menyerap tenaga kerja, maka sedikit saja akan meningkatkan penghasilan penduduk. *Capital intensif* adalah kebijakan pembangunan yang penuh dengan teknologi tinggi, atau padat modal. Sebaiknya yang baik adalah *labor intensif*, yakni kebijakan yang berpihak pada penyerapan tenaga kerja sedikit menggunakan teknologi, sering disebut padat karya. Besar kecilnya pertumbuhan ekonomi disebabkan pertama, oleh adanya perbedaan kepemilikan faktor-faktor produksi masing-masing daerah ; kedua iklim investasi dan yang ketiga adalah inovasi teknologi dan kreativitas aparatur pemerintah daerah itu sendiri. Peraturan yang baik tidaklah cukup, bila tidak dibarengi dengan kecakapan dari aparatur daerah. Oleh karena itu UU Otda yang terkenal dengan desentralisasi itu bertujuan untuk memberi kewenangan sepenuhnya kepada daerah melaksanakan pembangunan ekonomi di daerah. Sampai saat ini pertumbuhan ekonomi dapat meningkatkan penghasilan masyarakat.

Pendapatan per kapita menggambarkan rata-rata pendapatan yang diterima oleh setiap penduduk sebagai hasil dari proses produksi dari seluruh kegiatan produksi. Pendapatan per kapita merupakan gambaran nilai tambha (*value added*) yang diciptakan penduduk dari setiap kegiatan ekonomi kota Surabaya, Kab.Magetan dan Kab.Pacitan. Idealnya seharusnya bila belanja modal naik, pertumbuhan ekonomi naik, maka seharusnya pendapatan perkapita masyarakat juga meningkat. Pendapatan per kapita merupakan ukuran dari kemampuan daya beli masyarakat. Bila kemampuan daya belinya meningkat maka dengan sendirinya tingkat kesejahteraan juga meningkat. Dari hasil penelitian menunjukkan baik Kota Surabaya, Kab.Magetan dan Kab.Pacitan maupun Provinsi Jawa Timur secara keseluruhan pendapatan per kapitanya menurun. Banyak faktor yang menyebabkan pendapatan per kapita masyarakat menurun antara lain ketersediaan lapangan kerja yang sedikit, sehingga menyebabkan banyak yang tidak terserap di dunia kerja. Bisa pula banyak



sektor pembangunan yang dilaksanakan dengan padat modal (*capital intensif*). Ada juga yang lain misalnya upah yang rendah, karena tidak sesuai dengan keterampilan yang dituntut ditempat kerja. Pendidikan dan keterampilan yang rendah dapat menyebabkan upah menjadi rendah. Memang tingkat kesejahteraan masyarakat tidak hanya diukur dengan pendapatan per kapita saja (moneter), akan tetapi juga harus diukur dengan non moneter, misalnya disparitas pendapatan, gaya hidup yang berbeda-beda antara satu wilayah dengan wilayah yang lain, living standard, biaya hidup yang berbeda dan yang berpengaruh adalah kultur masyarakat itu sendiri dalam memandang tingkat kesejahteraan.

Temuan dalam penelitian ini bahwa membenarkan adanya peningkatan belanja modal pemerintah dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pendapat per kapita masyarakat. Hasil penelitian ini menunjukkan searah dengan pernyataan di atas, namun yang terjadi kebalikannya bahwa belanja modal pemerintah Kota Surabaya, Kab.Magetan dan Kab.Pacitan serta Provinsi Jawa Timur mengalami penurunan sehingga berdampak pula pada penurunan pertumbuhan ekonomi dan penurunan pendapatan per kapita. *Keterbatasan* dalam penelitian ini adalah bila *input* data itu keliru, maka hasilnya pun akan keliru pula. Bila ingin mengamati investasi secara keseluruhan semestinya yang diteliti dan diuji adalah semua variabel investasi swasta (domestik-asing), belanja modal pemerintah dari APBD dan modal kerja yang disalurkan perbankan kepada para pengusaha di Kota Surabaya, Kab.Magetan, Kab.Pacitan dan Provinsi Jawa Timur. Jadi kurang lengkaplah bila hanya meneliti belanja modal pemerintah saja itupun hanya *ex post facto*. Untuk mengetahui hubungan antar variabel perlu penelitian lebih lanjut.

Simpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. Penurunan belanja modal pemerintah Kota Surabaya (*high economic*), Kab.Magetan (*middle economic*), dan Kab.Pacitan (*low economic*) di Provinsi Jawa Timur berpengaruh, searah dan relevan dengan adanya penurunan pertumbuhan ekonomi dan penurunan pendapatan per kapita masyarakat kab/kota yang bersangkutan.
2. Besar kecilnya belanja modal pemerintah tergantung besar kecilnya penerimaan APBD Kota/Kabupaten yang bersangkutan seperti pajak, retribusi dan lainnya. Belanja modal pemerintah lebih banyak kepada infrastruktur publik dan bersifat *capital intensif*, sehingga sedikit dapat meningkatkan pendapatan per kapita masyarakatnya.
3. Pertumbuhan ekonomi Kota Surabaya, kab.Magetan dan kab.Pacitan dipengaruhi empat faktor ; potensi/kekayaan alam, kualitas penduduk, akumulasi modal dan inovasi teknologi dari daerah tersebut.
4. Salah satu indikator kesejahteraan adalah pendapatan per kapita. Ketiga kab/kota dikatakan sejahtera apabila pendapatan per kapita masyarakatnya juga meningkat.

Daftar Pustaka

- Abipraja, Soedjono, (1993), *Ekonomi Pembangunan Pengantar dan Kebijaksanaan*, Cetakan Ketiga : Surabaya : Airlangga University Press.
- Badan Pusat Statistik, (2007), *Analisa Penyusunan Kinerja Makro Ekonomi dan Sosial Jawa Timur*.
- Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), *Keputusan Kepala BKPM Nomor 57/SK./2004 Tanggal 20 Juli 2004 Tentang Pedoman dan Tatacara Permohonan Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dan Penanaman Modal Asing (PMA) di Indonesia*, BKPM : Jakarta.
- Budiono, (1999), *Teori Pertumbuhan Ekonomi*, Edisi Pertama, Cetakan ke Enam: Yogyakarta : BPFE-UGM.
- Deliarnov, (2005), *Perkembangan Pemikiran Ekonomi* : Jakarta : Raja Grafindo.
- Dinas Pendapatan Daerah (DIPENDA) Provinsi Jawa Timur, (2007), *Laporan Pendapatan Daerah Kabupaten/Kota di Jawa Timur* : Surabaya.
- Dumairy, (1996), *Perekonomian Indonesia* : Jakarta : Penerbit Erlangga.



- Fatihudin, Didin, (2010), Pengaruh Investasi Swasta dan Investasi Pemerintah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi, Penyerapan Tenaga Kerja dan Kesejahteraan Masyarakat Kab/Kota Se Provinsi Jawa Timur, Disertasi Program Pascasarjana Universitas Airlangga Surabaya, *Unpublish*.
- Jhingan, M.L., (2007), *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, Edisi keenam Belas : Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Kantor Gubernur Provinsi Jawa Timur, Biro Keuangan, (2002-2006), *Ringkasan Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD) Kabupaten dan Kota se-Provinsi Jawa Timur*.
- KPPOD, USAID dan The Asia Foundation, (2004) *Daya Tarik Investasi Kabupaten/Kota di Indonesia, Persepsi Dunia Usaha, KPPOD* : Jakarta: Hasil Penelitian.
- Mahyudi, Ahmad, (2004), *Ekonomi Pembangunan dan Analisis Data Empiris* : Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Pass, Christopher and Bryan Lowes, (1977), *Dictionary of Economics*, Terjemahan, Edisi kedua : Jakarta : Gelora Aksara Pratama.
- Peraturan Pemerintah R.I. No.58 Tahun 2005 dan No.8 Tahun 2007 *tentang Pedoman, Perencanaan dan Pelaksanaan Investasi Pemerintah*.
- Pressman, Steven, (2000), *Lima Puluh Pemikir Ekonomi Dunia* : Jakarta : PT Radja Grafindo.
- Samuelson, Nordhaus, (2004), *Macroeconomics*, Terjemahan, edisi ketujuh belas : Jakarta : PT Media Global Edukasi.
- Tambunan, Tulus, (2001), *Perekonomian Indonesia ; Beberapa Masalah Penting* : Jakarta : Ghalia.
- Todaro, Michael P., (1999), *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ke Tiga*, 1 dan 2 : Jakarta : Ghalia Indonesia.



**MENGEMBALIKAN ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA NEGARA
UNTUK KEPENTINGAN RAKYAT⁷**

Lukman Adam

Kandidat Peneliti di Pusat Pengkajian Pelayanan Data dan Informasi, Setjen DPR RI
an Adlukman_epn@yahoo.com <lukman_epn@yahoo.com>;am⁸

Abstract

In the State Budget of 2012, capital spending is only about 11.85 percent, while the largest budget is for the transfer area in the form of General Allocation Fund, Special Allocation Fund, and the Special Autonomy Fund, and for personnel expenditure. Instead spend expenditure budget of Rp 215 trillion or 15.16 percentage. Necessary political will of Parliament and the Government to increase capital spending from the budget that can be directly felt by the community. Therefore, Parliament must be able to make structural adjustments to increase capital expenditures through several scenarios, such as: the use of regional transfers for capital expenditure in the budget and reduce personnel expenditure in the budget. However, out of all these scenarios, which must be considered also is an effort to keep the budget in order to avoid leaks. In addition, subsidies have been given so far must be maintained, but should be right on target. Since the subsidy is still needed to carry out the distribution function to all citizens.

Key words: state budget, regional transfer, personnel expenditure, subsidies.

PENDAHULUAN

Bulan Agustus menjadi bulan yang sangat ditunggu oleh rakyat Indonesia karena pada saat ini, Presiden menyampaikan RAPBN beserta nota keuangannya di Rapat Paripurna DPR. Dan selama itu pula kita melihat bahwa APBN belum mampu dilaksanakan untuk sebesar-besar kemakmuran rakyat, sebagaimana amanat Pasal 23 UUD Negara Republik Indonesia Tahun 1945.

Padahal sesungguhnya anggaran negara adalah alat akuntabilitas, manajemen, dan kebijakan ekonomi. APBN sebagai instrumen kebijakan ekonomi diharapkan mampu mendorong pertumbuhan ekonomi, mewujudkan stabilitas perekonomian dan meningkatkan pemerataan pendapatan.⁹ APBN sendiri secara normatif mempunyai beberapa fungsi, antara lain: fungsi otorisasi, perencanaan, pengawasan, alokasi, distribusi, dan stabilisasi.¹⁰ Dalam Penjelasan Pasal 3 Ayat (4) undang-undang tersebut, disebutkan bahwa fungsi alokasi mengandung arti bahwa anggaran negara harus diarahkan untuk mengurangi pengangguran dan pemborosan sumberdaya, serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas perekonomian. Sedangkan fungsi distribusi mengandung arti bahwa kebijakan anggaran negara harus memperhatikan rasa keadilan dan kepatutan. Sebagai contoh belanja modal Pemerintah Pusat pada APBN-P 2011 yang hanya Rp 136,877 atau lebih rendah Rp 25,998 triliun dibandingkan belanja pegawai. Padahal belanja modal ini diperlukan untuk menggerakkan perekonomian dan sektor riil. Dalam APBN-P 2011, jumlah subsidi masih sangat besar, yaitu mencapai Rp 237,194 triliun.

⁷ Dikirimkan untuk Simposium Riset Ekonomi V yang Diselenggarakan oleh Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI) Cabang Surabaya, Kamis, 6 Oktober 2011.

⁸ Kandidat Peneliti di Pusat Pengkajian Pelayanan Data dan Informasi, Setjen DPR RI.

⁹ Sekretariat Jenderal DPR RI. 2007. Spektrum Mengenal dan Memahami APBN. Hal 1 – 2.

¹⁰ Pasal 3 ayat (4) Undang-Undang 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara.



**Tabel 1. Belanja Pemerintah Pusat dalam APBN-P 2011
(dalam Triliun Rupiah)**

Uraian	Nilai
Belanja Pegawai	162,875
Belanja Barang	139,787
Belanja Modal	136,877
Pembayaran Bunga	106,583
Subsidi	237,194
Belanja Hibah	0,405
Belanja Sosial	66,405
Belanja Lainnya	15,566

Sumber: Kementerian Keuangan dan Laporan Badan Anggaran DPR tanggal 22 Juli 2011

Dari jumlah subsidi yang mencapai Rp 237,194 triliun, sekitar 54,69 persen digunakan untuk subsidi BBM dan sekitar 27,64 persen digunakan untuk subsidi listrik. Padahal subsidi BBM dianggap merupakan kebijakan yang tidak efektif dan salah sasaran. Sesungguhnya anggaran belanja untuk subsidi BBM masih bisa ditekan sehingga alokasinya bisa digunakan untuk belanja modal.

**Tabel 2. Subsidi dalam APBN-P 2011
(dalam Triliun Rupiah)**

Uraian	Nilai
Subsidi BBM	129,724
Subsidi Listrik	65,565
Subsidi Pangan	15,267
Subsidi Pupuk	18,803
Subsidi Benih	0,120
Subsidi PSO	1,849
Subsidi Bunga Kredit Program	1,866
Subsidi Pajak	4,000
Total	237,194

Sumber: Kementerian Keuangan dan Laporan Badan Anggaran DPR tanggal 22 Juli 2011

Menurut Saefuloh (2010), amanat konstitusi menegaskan bahwa anggaran negara menjadi instrumen untuk mencapai tujuan nasional, yaitu melindungi segenap bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia, memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa. Amanat konstitusi juga menegaskan perlunya percepatan pembangunan di daerah untuk mendorong peningkatan kesejahteraan rakyat secara merata di seluruh daerah. Tetapi indikator kemiskinan dan ketenagakerjaan tidak terlihat dalam kerangka ekonomi makro APBN sehingga ada indikasi kurangnya keberpihakan Pemerintah kepada rakyat. Dengan ketiadaan indikator tersebut, berbagai program dalam APBN, seperti peruntukan alokasi subsidi, tidak dapat diukur keberhasilannya dalam menurunkan tingkat kemiskinan dan pengangguran.¹¹

Ada dua cara untuk mengatasi masalah kemiskinan dan produktivitas yang rendah. Pertama, pemerintah harus menghilangkan pembatas di sektor-sektor yang memiliki potensi lapangan kerja yang luas bagi mereka yang memiliki sedikit keterampilan. Kedua, kaum miskin harus memiliki akses lebih baik terhadap modal, teknologi, informasi, hak milik, dan pasar.¹²

¹¹ Saefuloh, A. A. 2010. Kebijakan Pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara Dari Masa ke Masa. Penerbit P3DI Sekretariat Jenderal DPR RI. Jakarta. Hal 206.

¹² Rajadhyaksha, N. 2008. *The Rise of India*, Transformasi dari Kemiskinan Menuju Kemakmuran. Alih bahasa: Natalia Ruth Srihandini. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Hal 178.



Pos anggaran untuk memenuhi sasaran ini berasal dari pos anggaran belanja modal. Padahal dalam lima tahun terakhir ini belum pernah terjadi anggaran belanja modal mendekati anggaran belanja pegawai.

Telah menjadi harapan dari banyak pihak bahwa pemihakan anggaran untuk memperkuat landasan pertumbuhan ekonomi yang berkualitas dengan meningkatkan alokasi anggaran pembangunan atau belanja modal secara signifikan harus menjadi prioritas utama. Dengan cara itu, APBN diharapkan bisa lebih adil dirasakan rakyat dan dapat diandalkan untuk mengatasi masalah pengangguran serta kemiskinan yang masih membelit puluhan juta warga.¹³ Wakil Ketua Komisi XI DPR RI dari Fraksi Partai Golkar Harry Azhar Azis mengatakan, permasalahan yang selalu muncul dalam APBN adalah nilai anggaran belanja pegawai, subsidi dan utang di satu selalu lebih besar dibandingkan dengan anggaran belanja infrastruktur dan kesejahteraan di sisi lain.¹⁴

Postur APBN kita saat ini, memang belum pernah mengalami surplus, alias selalu defisit. Defisit anggaran dalam RAPBN 2012 mencapai Rp 125,6 triliun atau 1,5 persen terhadap PDB. Turun dibandingkan target defisit dalam APBN-P 2011 yang mencapai Rp 150,8 triliun atau 2,1 persen dari PDB.

Tabel 3. Besaran APBN-P 2011 dan RAPBN 2012
(dalam Triliun Rupiah)

Fungsi	APBN-P 2011	RAPBN 2012
Pendapatan Negara	1.169,9	1.292,9
Belanja Negara	1.320,7	1.418,5
Defisit	150,8	125,6

Sumber: Pidato Presiden RI pada Penyampaian Keterangan Pemerintah atas RAPBN 2012 Beserta Nota Keuangannya

Defisit atau surplus anggaran melambangkan perbedaan antara seberapa banyak uang pajak yang diterima pemerintah dan seberapa banyak yang dipergunakan untuk pengeluaran publik. Smick (2009) menambahkan bahwa bagi para pembuat keputusan di AS, memahami signifikansi defisit anggaran adalah kunci menghindari keruntuhan finansial. Berbagai defisit ini harus segera dikurangi, tetapi resep kebijakan untuk melakukan hal tersebut mengharuskan adanya sensitifitas dan pemahaman luar biasa dari pengambil keputusan negara ini.¹⁵

Namun, Indonesia tetap harus waspada. Mengingat ancaman krisis finansial di Uni Eropa sudah terlihat, maka Indonesia harus berupaya mengantisipasinya melalui struktur APBN yang sehat. Persentase defisit terhadap PDB harus terus dijaga.

Dalam Business News edisi Kamis, 18 Agustus 2011, pemerintah seyogianya juga cepat mengantisipasi gejolak pasar finansial global melalui langkah antara lain berupa: mendorong pertumbuhan investasi dengan target tumbuh 10 sampai 15 persen, dan mengefektifkan belanja APBN sehingga bisa memicu investasi tambahan dan konsumsi rumah tangga.¹⁶

¹³ Harian Kompas, *Rancang Anggaran Realistis, Antisipasi Krisis Amerika Serikat dan Eropa*, 15 Agustus 2011.

¹⁴ Harian Kompas, *Anggaran Terus Naik, Kesejahteraan Turun*, 16 Agustus 2011.

¹⁵ Smick, D. M. 2009. *Kiamat Ekonomi Global: The World is Curved*. Penerjemah: Arfan Achyar. Cetakan 1. Penerbit Daras Books. Jakarta.

¹⁶ Business News. 2011. *Menyiapkan Langkah Antisipasi Terhadap Krisis Ekonomi AS*. Nomor: 8145/Tahun LV. Hal 14.



Tabel 4. Perkembangan Defisit Tahun 2005 – 2011
(satuan: dalam Triliun Rupiah)

Tahun	Defisit
2005	15,71
2006	30,98
2007	51,54
2008	6,42
2009	90,28
2010	135,65
2011	119,42

Sumber: Kementerian Keuangan dan Laporan Badan Anggaran DPR tanggal 22 Juli 2011

Oleh karena itu, makalah ini hendak memberikan langkah-langkah yang diperlukan agar tercipta postur APBN yang ideal, sesuai dengan amanat UUD Negara Republik Indonesia Tahun 1945 dan UU Nomor 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara, agar harapan untuk mewujudkan kemakmuran bagi seluruh rakyat dapat terpenuhi segera.

PEMBAHASAN

Asumsi Makro Ekonomi Indonesia

Dalam penyusunan RAPBN 2012, Pemerintah membuat asumsi makro yang sangat optimis dan sepertinya dapat dicapai. Pemerintah memperkirakan pertumbuhan ekonomi akan mencapai 6,7 persen pada tahun 2012 atau meningkat dibandingkan APBN tahun 2011. Namun, asumsi ini tidak memperhatikan dampak krisis yang terjadi di Uni Eropa atau pemerintah memang yakin krisis Uni Eropa tidak akan berdampak kepada perekonomian Indonesia?

Tabel 5. Asumsi Makro Ekonomi Indonesia Tahun 2011 – 2012

Fungsi	APBN 2011	APBN-P 2011	RAPBN 2012
Pertumbuhan ekonomi (%)	6,4	6,5	6,7
Inflasi (%)	5,3	5,65	5,3
Kurs US\$	9.250	8.700	8.800

Sumber: Pidato Presiden RI pada Penyampaian Keterangan Pemerintah atas RAPBN 2012 Beserta Nota Keuangannya Disampaikan dalam Rapat Paripurna DPR tanggal 16 Agustus 2011

Padahal jika dilihat dari data Bank Dunia, pergerakan arus modal masuk pada kawasan Eropa dan Asia Tengah dari tahun 2009 terus meningkat. Jika pada tahun 2009, arus modal mencapai 2,2 persen dari PDB, maka diproyeksikan pada tahun 2011 mencapai 4 persen.¹⁷ Sedangkan dari kawasan lain, angkanya cenderung fluktuatif.

Pemerintah meyakini bahwa semua instrumen kebijakan untuk menghadapi krisis telah berada di tempatnya. Pemerintah juga yakin bahwa investasi, ekspor, dan konsumsi masyarakat merupakan motor penggerak ekonomi Indonesia pada tahun ini. Dari sisi produksi, pertumbuhan ekonomi akan digerakkan oleh sektor industri pengolahan, sektor pertanian, dan sektor pertambangan.¹⁸

Hal ini sangat kontradiktif jika dibandingkan dengan postur RAPBN 2012 yang terlihat gemuk untuk belanja pegawai, tetapi rendah untuk belanja modal. Padahal salah satu instrumen untuk bisa menstimulus konsumsi dan investasi adalah belanja modal dan juga subsidi. Jadi apabila pemerintah konsisten antara asumsi makro dengan alokasi belanja negara, semestinya belanja modal ditingkatkan.

Format Belanja Negara Ideal

Dalam pidato Presiden pada rapat paripurna DPR RI tanggal 16 Agustus 2011 lalu, disampaikan RAPBN 2012 dan nota keuangan yang isinya terlihat jelas bahwa alokasi belanja negara belum mampu memenuhi fungsi alokasi dan fungsi distribusi sebagaimana tercantum dalam UU Nomor 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara.

¹⁷ Harian Bisnis Indonesia, *RI Siaga Hadapi Risiko Krisis*, 18 Agustus 2011.

¹⁸ *Ibid.*



Tabel 6. Alokasi Belanja Negara Tahun 2012
(satuan: dalam Triliun Rupiah)

Fungsi	Besar	Persentase
Transfer Daerah	464,4	32,74
Belanja Pegawai	215,0	15,16
Subsidi	208,9	14,73
Belanja Modal	168,1	11,85
Belanja Barang	138,0	9,73
Bayar Hutang	123,7	8,72
Belanja Lain-Lain	100,4	7,08
Total	1.418,5	100

Sumber: Pidato Presiden RI pada Penyampaian Keterangan Pemerintah atas RAPBN 2012
Beserta Nota Keuangannya Disampaikan dalam Rapat Paripurna DPR tanggal 16
Agustus 2011

Dari Tabel 6 diatas, penggunaan anggaran belanja modal sebesar Rp 168,1 triliun dialokasikan untuk kegiatan antara lain:¹⁹

- Pembangunan jaringan rel kereta api baru sepanjang 150 kilometer.
- Pengembangan dan rehabilitasi 116 bandara.
- Pembangunan 14 bandara baru.
- Pembangunan jalan baru dan peningkatan kapasitas jalan sepanjang 4.005 kilometer.
- Pemeliharaan dan perbaikan jalan sepanjang 36.319 kilometer.
- Pembangunan jembatan baru sepanjang 7.682 meter.
- Pemeliharaan jembatan sepanjang 217.076 meter.
- Pembangunan 175 rusunawa dan unit hunian rumah susun beserta infrastruktur pendukungnya sebanyak 48 *twin block*.
- Pembangunan rumah murah sebanyak 62.500 unit.
- Pembangunan 9 waduk dan rehabilitasi 24 waduk.
- Pembangunan 87 embung/situ dan rehabilitasi 62 embung/situ.

Dari Tabel 6 tersebut, terlihat bahwa belanja modal hanya sekitar 11,85 persen, sedangkan anggaran terbesar adalah untuk transfer daerah dalam bentuk Dana Alokasi Umum, Dana Alokasi Khusus, dan Dana Otonomi Khusus, serta untuk belanja pegawai. Belanja pegawai malahan menghabiskan anggaran sebesar Rp 215 triliun atau 15,16 persen.

Hal ini kontradiksi dengan keterangan Menteri Keuangan Agus Martowardojo, bahwa politik anggaran pemerintah dalam RAPBN 2012 konsisten pada prioritas yang ditetapkan pemerintah selama ini, yang mengacu pada prinsip *pro-poor*, *pro-growth*, *pro-job* dan *pro-environment*.²⁰

Diperlukan kemauan politik dari DPR dan Pemerintah untuk meningkatkan belanja modal dari APBN yang dapat langsung dirasakan oleh masyarakat. Karena itu, DPR harus dapat melakukan penyesuaian struktural untuk meningkatkan belanja modal melalui beberapa skenario:

1. Skenario penggunaan transfer daerah untuk belanja modal dalam APBD

Dari alokasi transfer daerah dalam APBN 2011 sebesar Rp 393 triliun, sebesar Rp 498 triliun dialokasikan untuk belanja pegawai di daerah.²¹ Padahal dana sebesar Rp 377 triliun seharusnya dialokasikan untuk menurunkan jumlah penduduk miskin yang pada tahun 2011 mencapai angka 67,64 juta jiwa. Perlu diingat juga bahwa penduduk miskin merupakan tanggung jawab bersama, bukan saja tanggung jawab pemerintah pusat, tetapi juga pemerintah daerah.

¹⁹ Harian Kompas, *Anggaran Tak Beri Kejutan, Birokrasi Sedot Belanja Negara*, 18 Agustus 2011.

²⁰ Harian Kompas, 16 Agustus 2011, *loc cit*.

²¹ Harian Kompas, 15 Agustus 2011, *loc cit*.



APBD saat ini lebih banyak dihabiskan untuk membayar gaji pegawai dibandingkan dengan belanja modal. Bahkan menurut Didik J Rachbini, mayoritas dana transfer ke daerah dihabiskan untuk kepentingan birokrasi, seperti membangun gedung-gedung pemerintah dan membeli fasilitas birokrasi lainnya. Sehingga perlu pengetatan terhadap gaji pegawai daerah. Setiap daerah semestinya mempunyai perencanaan jangka menengah terhadap kebutuhan pegawai yang ideal. Dari perencanaan ini akan bisa dijadikan pedoman terhadap jumlah pegawai yang dibutuhkan. Apabila jumlah pegawai yang dibutuhkan lebih banyak dari ideal, maka patut dipikirkan adanya program pensiun dini atau memberikan standarisasi yang ketat terhadap PNS.

Tabel 7. Transfer Dana dari Pusat ke Daerah dalam APBN 2005 sampai RAPBN 2012
(satuan: dalam Triliun Rupiah)

Tahun	2005	2006	2007	2008	2009	2010	RAPBN- P 2011	RAPBN 2012
Besaran	150,46	226,18	253,26	292,62	308,6	344,7	405,07	464,40

Sumber: Pidato Presiden RI pada Penyampaian Keterangan Pemerintah atas RAPBN 2012 Beserta Nota Keuangannya Disampaikan dalam Rapat Paripurna DPR tanggal 16 Agustus 2011

Dari hasil kajian Penelitian dan Pengembangan *Kompas* tahun 2011, menunjukkan bahwa dari 497 kabupaten/kota, hanya 7 daerah yang memiliki belanja modal diatas 50 persen. Tujuh daerah tersebut terdiri dari Kabupaten Penajam Paser Utara, Tana Tidung, Intan Jaya, Puncak, Kepulauan Sula, Tambrau, dan Nias Barat. Kajian ini juga menemukan bahwa pada tahun 2007, masih ada 40 kabupaten/kota dengan belanja modal diatas 50 persen, turun menjadi 28 daerah pada tahun 2008, menjadi 18 persen pada tahun 2009, dan hanya empat pada tahun 2010.²² Ketujuh daerah tersebut merupakan daerah pemekaran, seperti Kabupaten Penajam Paser Utara yang baru dimekarkan tahun 2002 atau Kabupaten Intan Jaya pada tahun 2008. Sehingga tidak bisa dikatakan bahwa:²³ pemekaran daerah membawa sejumlah konsekuensi serius dalam postur APBN, khususnya telah meningkatkan beban keuangan negara. Justeru terlihat bahwa, pemekaran daerah bisa dijadikan uji coba untuk melakukan simulasi terhadap pengelolaan APBN yang baik.

Standarisasi yang ketat terhadap PNS dilihat dari kinerja berupa capaian target yang telah dilakukan dalam waktu tertentu. Apabila capaian tersebut tidak diperoleh, maka perlu diberikan sanksi dalam bentuk pemotongan penghasilan. Perhitungan kondisi ideal jumlah PNS bisa diukur melalui indikator jumlah penduduk, geografis, luas wilayah, rentang kendali, sebaran umur penduduk, dan mata pencaharian.

Penulis menganggap bahwa perbandingan antara belanja modal dan belanja pegawai di daerah di masa yang akan datang, akan mulai mengarah kepada anggaran yang berimbang.

2. Skenario menurunkan belanja pegawai dalam APBN

Dalam menurunkan belanja pegawai, kebijakan yang bisa dilakukan oleh Pemerintah adalah membuat perencanaan jangka menengah untuk menurunkan jumlah pegawai yang saat ini telah mencapai 4,2 juta orang. Penurunan jumlah pegawai dapat dilakukan secara bertahap dan dipilih berdasarkan wilayah. Pemerintah harus membuat kebijakan jumlah pegawai pemerintah yang ideal di setiap daerah berdasarkan antara lain: jumlah penduduk, geografis, rentang kendali, dan luas wilayah. Seperti jumlah pegawai di DKI Jakarta tentu berbeda dengan jumlah pegawai di Kabupaten Merauke.

²² Harian Kompas, *Belanja Modal Kian Merosot, Belanja Pegawai Menjadi Beban Keuangan Daerah*, 19 Agustus 2011.

²³ Harian Bisnis Indonesia, *Pemekaran Daerah Bebani Anggaran*, 18 Agustus 2011.



Kebijakan kenaikan gaji PNS perlu ditinjau ulang, karena selisih kenaikan gaji ini sesungguhnya bisa digunakan untuk menambah biaya modal. Selama jangka waktu tertentu, pemerintah harus melakukan evaluasi terhadap kegiatan atau program perjalanan dinas yang dilakukan oleh staf. Mengingat perjalanan dinas ini sering tidak efektif dan menjadi ladang penyalahgunaan bagi oknum staf, seperti antara realisasi dan pelaporan tidak benar, *mark up* biaya transportasi dan akomodasi.

Begitu juga dengan di kementerian/lembaga, Pemerintah harus membuat perencanaan mengenai jumlah pegawai di kementerian/lembaga dilihat dari visi, misi dan target yang ada di Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional, jumlah pemangku kepentingan yang dilayani, tingkat kesulitan dalam mencapai lokasi yang dilayani, dan variabel-variabel lainnya yang penting.

Dari kerangka itulah, akan diperoleh berapa jumlah PNS yang ideal di setiap kementerian/lembaga. Pemerintah juga harus berani menunda kenaikan gaji PNS selama waktu tertentu, sampai tercapainya sejumlah target yang ditetapkan.

Namun, diluar dari semua skenario tersebut, yang harus diperhatikan juga adalah upaya untuk menjaga agar tidak terjadi kebocoran anggaran. Maraknya mafia anggaran, baik di DPR maupun di kementerian/lembaga merupakan pekerjaan rumah tersendiri. Disini diperlukan perencanaan dan pengawasan yang matang dan terpadu antara semua sektor. Pengalaman selama ini menunjukkan bahwa bergeraknya mafia anggaran disebabkan lemahnya perencanaan dan pengawasan.

Selain itu, subsidi yang telah diberikan selama ini harus tetap dipertahankan, namun harus tepat sasaran. Karena subsidi tetap diperlukan untuk melaksanakan fungsi distribusi kepada seluruh warga masyarakat. Subsidi²⁴ merupakan salah satu bentuk pengeluaran pemerintah yang juga diartikan sebagai pajak negatif yang akan menambah pendapatan mereka yang menerima subsidi atau mengalami peningkatan pendapatan riil jika mereka mengkonsumsi atau membeli barang-barang yang disubsidi oleh pemerintah dengan harga jual yang rendah. Dalam RAPBN 2012, pemerintah menetapkan anggaran subsidi BBM sebesar Rp 123 triliun dan subsidi listrik sebesar Rp 45 triliun. Pemerintah juga berencana untuk menaikkan Tarif Dasar Listrik (TDL) sebesar 10 persen pada April 2012.

Namun, kebijakan ini harus dilakukan secara hati-hati. Hanya untuk masyarakat yang menggunakan daya listrik diatas 900VA, dan disertai dengan pengawasan yang ketat. Pihak pengelola, dalam hal ini PT. PLN harus mendata golongan masyarakat yang berhak menggunakan listrik di bawah 900 VA. Pendataan ini harus dilakukan bekerjasama dengan pemerintah daerah.

Sebuah kajian yang dilakukan Hermawan (2010)²⁵ dengan menggunakan data tahunan 1986 – 2006 dan persamaan simultan dinamis menunjukkan bahwa kebijakan kenaikan subsidi harga BBM memberikan dampak yang positif terhadap kinerja perekonomian Indonesia, seperti ditunjukkan oleh adanya penurunan inflasi dan pengangguran, kenaikan *net* ekspor, dan peningkatan GDP serta pertumbuhan ekonomi.

Setelah anggaran belanja modal meningkat, penggunaannya harus terencana dan terawasi dengan baik. Patut kita sadari bahwa masyarakat Indonesia sangat lemah dalam perencanaan. Mekanisme perencanaan yang sebenarnya bersifat *top-down*, tidak pernah tersosialisasikan dengan baik sampai ke desa/kelurahan. Masyarakat tidak pernah merasa menikmati kegiatan/program yang dilakukan.

Kegiatan/program yang dibiayai oleh APBN hendaknya dilakukan dengan perencanaan dari bawah. Biarkan masyarakat menentukan sendiri kebutuhannya. Pemerintah hanya memfasilitasi dan melayani kepentingan masyarakat, termasuk bagaimana masyarakat mengelola sumber daya yang dimilikinya.

²⁴ Suparmoko, M. 2003. Keuangan Negara dalam Teori dan Praktek. Edisi 5. Penerbit BPFE. Yogyakarta.

²⁵ Hermawan, I. 2010. Ekonomi Subsidi Bahan Bakar Minyak dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perekonomian Indonesia *dalam* Peranan Subsidi dalam Perekonomian Nasional. Cetakan Pertama. Penerbit P3DI Sekretariat Jenderal DPR RI. Jakarta. Hal 72.



Ada satu hal menarik yang penulis temukan dari buku Ponzi Ekonomi, yang ditulis A. Prasetyantoko, bahwa ketergantungan anggaran kita pada harga komoditas minyak di pasar dunia menjadi sebuah ancaman tersendiri. Selain itu, dia juga melihat adanya ketimpangan yang serius antar berbagai daerah di Indonesia, dimana desentralisasi belum bekerja dengan baik.²⁶

Oleh karena itu, makalah ini mengajak agar masyarakat dapat mendorong Panitia Anggaran DPR RI lebih kritis dalam melihat postur RAPBN 2012, khususnya Panja Belanja Pemerintah Pusat dan Panja Belanja Daerah²⁷, agar RAPBN 2012 tepat sasaran, dan bisa mencapai tujuan pembangunan nasional, yaitu mewujudkan masyarakat Indonesia yang adil dan makmur.

PENUTUP

Anggaran negara adalah alat akuntabilitas, manajemen, dan kebijakan ekonomi. APBN sebagai instrumen kebijakan ekonomi diharapkan mampu mendorong pertumbuhan ekonomi, mewujudkan stabilitas perekonomian dan meningkatkan pemerataan pendapatan. APBN sendiri secara normatif mempunyai beberapa fungsi, antara lain: fungsi otorisasi, perencanaan, pengawasan, alokasi, distribusi, dan stabilisasi. Dalam RAPBN 2012, belanja modal hanya sekitar 11,85 persen, sedangkan anggaran terbesar adalah untuk transfer daerah dalam bentuk Dana Alokasi Umum, Dana Alokasi Khusus, dan Dana Otonomi Khusus, serta untuk belanja pegawai. Belanja pegawai malahan menghabiskan anggaran sebesar Rp 215 triliun atau 15,16 persen.

Diperlukan kemauan politik dari DPR dan Pemerintah untuk meningkatkan belanja modal dari APBN yang dapat langsung dirasakan oleh masyarakat. Karena itu, DPR harus dapat melakukan penyesuaian struktural untuk meningkatkan belanja modal melalui beberapa scenario, seperti: penggunaan transfer daerah untuk belanja modal dalam APBD dan menurunkan belanja pegawai dalam APBN.

Pemerintah harus membuat perencanaan mengenai jumlah pegawai di kementerian/lembaga dilihat dari visi, misi dan target yang ada di Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional, jumlah pemangku kepentingan yang dilayani, tingkat kesulitan dalam mencapai lokasi yang dilayani, dan variabel-variabel lainnya yang penting. Dari kerangka itulah, akan diperoleh berapa jumlah PNS yang ideal di setiap kementerian/lembaga. Pemerintah juga harus berani menunda kenaikan gaji PNS selama waktu tertentu, sampai tercapainya sejumlah target yang ditetapkan.

Namun, diluar dari semua skenario tersebut, yang harus diperhatikan juga adalah upaya untuk menjaga agar tidak terjadi kebocoran anggaran. Selain itu, subsidi yang telah diberikan selama ini harus tetap dipertahankan, namun harus tepat sasaran. Karena subsidi tetap diperlukan untuk melaksanakan fungsi distribusi kepada seluruh warga masyarakat.

²⁶ Prasetyantoko, A. 2010. Ponzi Ekonomi, Prospek Indonesia di Tengah Instabilitas Global. Penerbit Buku Kompas. Jakarta. Hal 156 - 157.

²⁷ Sejak pembahasan APBN TA. 2008, Panja Panitia Anggaran DPR RI dalam pembicaraan pendahuluan penyusunan RAPBN terbagi menjadi empat, yaitu: Panja Asumsi Dasar dan Kebijakan Fiskal, Pendapatan, Defisit dan Pembiayaan; Panja RKP dan Skala Prioritas; Panja Kebijakan Belanja Pemerintah Pusat; dan Panja Kebijakan Belanja Daerah.



ANALISA KETIMPANGAN REGIONAL DI PROPINSI NUSA TENGGARA TIMUR

Wiwin Purnomowati
Universitas Widyagama Malang
anisa_iwin@yahoo.com

Abstrak

Salah satu realitas pembangunan adalah terciptanya kesenjangan pembangunan antardaerah dan antarkawasan. Masalah ketimpangan ekonomi antar daerah tidak hanya tampak pada wajah dan ketimpangan perekonomian Pulau Jawa dan Luar Pulau Jawa melainkan juga antar Kawasan Barat Indonesia dan Kawasan Timur Indonesia. Perbedaan kondisi dan potensi yang dimiliki masing-masing daerah menyebabkan perbedaan program pembangunan yang dicanangkan pemerintah daerah sehingga menimbulkan ketimpangan pembangunan.

Untuk menganalisa ketimpangan regional di Propinsi NTT, data yang dipakai adalah data yang bersumber dari BPS maupun SKPD terkait. Alat analisa yang digunakan adalah LQ dan tipologi Klassen.

Hasil analisa LQ menunjukkan bahwa hampir semua kabupaten di NTT memiliki sektor basis pada sektor pertanian. Sektor basis pada perdagangan hanya dimiliki oleh 4 kabupaten, yaitu Kabupaten Sumba Barat, Sumba Timur, Ende serta Kota Kupang. Sedangkan kabupaten yang memiliki basis pada sektor jasa-jasa adalah Kabupaten Sumba Barat, Sumba Timur, TTS, TTU, Alor, Lembata, Flores Timur, Sikka, Manggarai dan Kota Kupang. Adapun hasil analisa tipologi Klassen menunjukkan bahwa ketidakseimbangan pembangunan terjadi di Propinsi Nusa Tenggara Timur yang ditunjukkan oleh kondisi di mana lebih banyak kabupaten tertinggal dibanding kabupaten yang cepat tumbuh cepat maju.

Kata kunci : *Ketimpangan regional, Sektor basis, sektor non basis, location quotient, tipologi Klassen*

PENDAHULUAN

Salah satu realitas pembangunan adalah terciptanya kesenjangan pembangunan antardaerah dan antarkawasan. Selama tahap awal pembangunan, disparitas regional menjadi lebih besar dan pembangunan terkonsentrasi di daerah-daerah tertentu. Pada tahap yang lebih “matang”, dilihat dari pertumbuhan ekonomi, tampak adanya keseimbangan antar daerah dan disparitas berkurang dengan signifikan. Menyadari hal tersebut, pemerintah mencoba melakukan perubahan konsep pembangunan dari pendekatan sektoral kepada pendekatan regional sejak repelita VI. “Pendekatan pengembangan wilayah tersebut dilakukan melalui penataan ruang sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah No. 47 tahun 1997 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Nasional (RTRWN), yang bertujuan untuk mengembangkan pola dan struktur ruang nasional melalui pendekatan kawasan dan dilaksanakan melalui penetapan kawasan andalan” (Witoelar, 2000).

Masalah ketimpangan ekonomi antar daerah tidak hanya tampak pada wajah dan ketimpangan perekonomian Pulau Jawa dan Luar Pulau Jawa melainkan juga antar Kawasan Barat Indonesia dan Kawasan Timur Indonesia. Berbagai program yang dikembangkan untuk menjembatani ketimpangan antardaerah selama ini ternyata belum mencapai hasil yang memadai. Alokasi penganggaran pembangunan sebagai instrumen untuk mengurangi ketimpangan ekonomi tersebut tampaknya perlu lebih dipertimbangkan di masa mendatang. Strategi alokasi anggaran itu harus mendorong dan mempercepat pertumbuhan ekonomi



nasional sekaligus menjadi alat mengurangi ketimpangan regional (Majidi, 1997).

Salah satu kebijakan yang diambil pemerintah untuk mempersempit ketimpangan regional adalah diterapkannya kebijakan pembangunan daerah melalui konsep kawasan andalan, yang dilakukan berdasarkan potensi yang dimiliki daerah. Kawasan andalan merupakan kawasan yang ditetapkan sebagai penggerak perekonomian wilayah (*prime mover*), yang memiliki kriteria sebagai kawasan yang cepat tumbuh dibandingkan lokasi lainnya dalam suatu wilayah, memiliki sektor unggulan dan memiliki keterkaitan ekonomi dengan daerah sekitar (*hinterland*). Pertumbuhan kawasan andalan diharapkan dapat memberikan imbas positif bagi pertumbuhan ekonomi daerah sekitar (*hinterland*), melalui pemberdayaan sektor / subsektor unggulan sebagai penggerak perekonomian daerah dan keterkaitan ekonomi antardaerah. Penekanan pada pertumbuhan ekonomi sebagai arah kebijakan penetapan kawasan andalan adalah mengingat “pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu variabel ekonomi yang merupakan indikator kunci dalam pembangunan” (Kuncoro, 2000:18).

Terdapat tiga faktor yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi yaitu akumulasi modal, pertumbuhan penduduk, dan kemajuan teknologi (*technological progress*) (Todaro 2000:115). Penciptaan peluang investasi dapat dilakukan dengan memberdayakan potensi sektor unggulan yang dimiliki oleh kawasan bersangkutan. Sektor/subsektor unggulan yang diukur dengan analisis *Location Quotient* (LQ) memiliki kesamaan dengan sektor ekonomi basis, yang pertumbuhannya menentukan pembangunan menyeluruh daerah itu, sedangkan aktivitas-aktivitas lain (non-basis) merupakan konsekuensi dari proses pembangunan menyeluruh tersebut.

Perencanaan pembangunan ekonomi dapat disusun dengan memperhatikan kondisi dan potensi sektoral di wilayah tersebut sehingga perencanaan pembangunan yang realistik dapat dilakukan. Pembangunan ekonomi akan optimal bila didasarkan pada keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif. Keunggulan komparatif lebih menekankan kepemilikan sumber daya ekonomi, sosial, politik dan kelembagaan suatu daerah, seperti; kepemilikan sumber daya alam, sumber daya manusia, infrastruktur dan lain-lain. Sementara keunggulan kompetitif lebih menekankan efisiensi pengelolaan (manajemen, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan) penggunaan sumber-sumber tersebut dalam produksi, konsumsi maupun distribusi.

Secara umum, keunggulan komparatif akan menuju keunggulan kompetitif. Artinya, kepemilikan faktor produksi (*endowment*) yang melimpah memungkinkan untuk mencapai kondisi skala ekonomis efisien (*economic of scale*) yang merupakan landasan keunggulan kompetitif. Tetapi, keunggulan kompetitif juga dapat diraih tanpa harus memiliki keunggulan komparatif yaitu ketika suatu daerah berhasil mengelola sumber daya yang sedikit tersebut secara efisien.

Pembangunan ekonomi yang didasarkan pada keunggulan kompetitif akan lebih berkelanjutan (*sustainable*) daripada yang didasarkan pada keunggulan komparatif, karena keunggulan kompetitif menitikberatkan pada pengelolaan yang bisa diusahakan (*effortable*), sedangkan keunggulan komparatif lebih bersifat tertentu. Dengan mengetahui sektor yang memiliki keunggulan dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan, maka diharapkan dapat mendorong sektor-sektor lain untuk berkembang.

Agar berkembang cepat dan selaras dengan potensi sumberdaya yang dimiliki dan sasaran ekonomi serta sosial yang telah ditetapkan, maka perlu ditentukan strategi yang tepat untuk diterapkan di suatu daerah. Suatu strategi pembangunan seharusnya mengacu pada perangkat kebijakan dan kegiatan yang secara luas terkait pada hal-hal yang berupa prasarana, penanaman modal pemerintah, keseimbangan antar berbagai sektor dan wilayah, serta peranan yang timbul dari adanya perdagangan antar wilayah.

TINJAUAN TEORI

Teori Basis Ekspor (Export Base Theory)

Teori Basis Ekspor menyatakan bahwa faktor penentu utama pertumbuhan ekonomi suatu daerah adalah berhubungan langsung dengan permintaan akan barang dan jasa dari



luar daerah. Proses produksi di sektor atau industri di suatu daerah yang menggunakan sumber daya produksi lokal, termasuk tenaga kerja dan bahan baku dan outputnya diekspor akan menghasilkan pertumbuhan ekonomi, peningkatan pendapatan per kapita dan penciptaan peluang kerja di daerah tersebut.

Aktivitas dalam perekonomian regional digolongkan dalam dua sektor kegiatan yakni aktivitas basis dan non basis. Kegiatan basis merupakan kegiatan yang melakukan aktivitas yang berorientasi ekspor (barang dan jasa) ke luar batas wilayah perekonomian yang bersangkutan. Kegiatan non basis adalah kegiatan yang menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat yang berada di dalam batas wilayah perekonomian yang bersangkutan. Luas lingkup produksi dan pemasarannya adalah bersifat lokal.

Aktivitas basis memiliki peranan sebagai penggerak utama (prime mover) dalam pertumbuhan suatu wilayah. Semakin besar ekspor suatu wilayah ke wilayah lain akan semakin maju pertumbuhan wilayah tersebut dan demikian sebaliknya. Setiap perubahan yang terjadi pada sektor basis akan menimbulkan efek ganda (multiplier effect) dalam perekonomian regional.

Analisis basis ekonomi adalah berkenaan dengan identifikasi pendapatan basis. Bertambah banyaknya kegiatan basis dalam suatu wilayah akan menambah arus pendapatan ke dalam wilayah yang bersangkutan, yang selanjutnya menambah permintaan terhadap barang atau jasa di dalam wilayah tersebut sehingga pada akhirnya akan menimbulkan kenaikan volume kegiatan non basis. Sebaliknya, berkurangnya aktivitas basis akan mengakibatkan berkurangnya pendapatan yang mengalir ke dalam suatu wilayah sehingga akan menyebabkan turunnya permintaan produk dari aktivitas non basis.

Analisa Potensi Relatif Perekonomian Wilayah

Seorang perencana wilayah harus memiliki kemampuan untuk menganalisis potensi ekonomi wilayahnya. Hal ini terkait dengan kewajibannya di satu sisi menentukan sector-sektor riil yang perlu dikembangkan agar perekonomian daerah tumbuh cepat dan di sisi lain mampu mengidentifikasi faktor-faktor yang membuat potensi sektor tertentu rendah dan menentukan apakah prioritas untuk menanggulangi kelemahan tersebut. Setelah otonomi daerah, masing-masing daerah sudah lebih bebas dalam menetapkan sector/komoditi yang dirioritaskan pengembangannya. Kemampuan pemerintah daerah untuk melihat sektor yang memiliki keunggulan/kelemahan di wilayahnya menjadi semakin penting. Sektor yang memiliki keunggulan, memiliki prospek yang lebih baik untuk dikembangkan dan diharapkan dapat mendorong sektor-sektor lain untuk berkembang.

Ada beberapa alat analisis yang dapat digunakan untuk menentukan potensi relative perekonomian suatu wilayah, antara lain *location quotiet (LQ)*. LQ digunakan untuk mengetahui seberapa besar tingkat spesialisasi sektor-sektor basis atau unggulan (*leading sectors*). Suatu sektor dikatakan sektor basis bila melayani pasar lokal dan pasar luar daerah (ekspor), sedangkan sektor non basis adalah sektor yang hanya melayani pasar lokal saja. Dalam teknik LQ berbagai peubah (faktor) dapat digunakan sebagai indikator pertumbuhan wilayah, misalnya kesempatan kerja (tenaga kerja) dan PDRB suatu wilayah.

Analisis LQ merupakan suatu alat yang dapat digunakan dengan mudah, cepat dan tepat. LQ merupakan rasio antara jumlah tenaga kerja pada sektor tertentu (misalnya industri) atau PDRB terhadap total jumlah tenaga kerja sektor tertentu (industri) atau total nilai PDRB di suatu daerah (kabupaten) dibandingkan dengan rasio tenaga kerja dan sektor yang sama di propinsi dimana kabupaten tersebut berada dalam lingkungannya. Analisis LQ dimaksudkan untuk mengidentifikasi dan merumuskan komposisi dan pergeseran sektor-sektor basis suatu wilayah dengan menggunakan produk domestik regional bruto (PDRB) sebagai indikator pertumbuhan wilayah. Formulasinya : (Adisasmita, 2005)

$$LQ = (V_1^R / V^R) : (V_1 / V)$$

Dimana : V_1^R = jumlah PDRB suatu sektor di suatu kabupaten/kodya

V^R = jumlah PDRB seluruh sektor di suatu kabupaten/kodya

V_1 = jumlah PDRB suatu sektor di tingkat provinsi

V = jumlah PDRB seluruh sektor di tingkat provinsi



Berdasarkan hasil perhitungan LQ dapat dianalisis dan disimpulkan sebagai berikut :

- Jika $LQ > 1$, merupakan sektor basis, artinya daerah yang bersangkutan di samping dapat memenuhi kebutuhannya sendiri akan sektor i, juga memberi peluang dan memiliki potensi ekspor ke wilayah lain karena ada surplus di sektor i. Dapat pula dikatakan bahwa wilayah tersebut berspesialisasi pada sektor basis.
- Jika $LQ < 1$, merupakan sektor non basis, yaitu sektor i tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan wilayahnya sendiri, artinya daerah tersebut memiliki kecenderungan untuk melakukan impor dari daerah lain.
- Jika $LQ = 1$, berarti sektor i hanya dapat memenuhi kebutuhan wilayahnya sendiri

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan

Penelitian ini menggunakan dua metode pendekatan yaitu pendekatan kuantitatif dan pendekatan kualitatif (*Matching method*), yaitu menggabungkan aspek kuantitatif dan aspek kualitatif. Aspek kuantitatif adalah dengan mengolah data PDRB Propinsi NTT dengan metode LQ (*Location Quotient*) maupun tipologi Klassen. Aspek kualitatif dilakukan untuk mendiskripsikan data sekunder maupun hasil analisa LQ dan tipologi Klassen.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan adalah PDRB di 9 sektor perekonomian yaitu sektor pertanian; pertambangan dan penggalian; industri pengolahan, perdagangan, hotel, restoran; listrik, gas dan air bersih; konstruksi/bangunan; pengangkutan dan komunikasi; keuangan, persewaan dan jasa perusahaan dan sektor jasa-jasa. Gambaran besarnya peran masing-masing sektor terhadap perekonomian Propinsi NTT tercermin dalam nilai PDRB (*Product Domestic Regional Bruto*). Data yang dibutuhkan bersumber dari BPS maupun instansi terkait lainnya.

Analisa Data

Analisis LQ (Location Quotient)

Analisis LQ dimaksudkan untuk mengidentifikasi dan merumuskan komposisi dan pergeseran sektor-sektor basis suatu wilayah dengan menggunakan produk domestik regional bruto (PDRB) sebagai indikator pertumbuhan wilayah. Formulasinya : (Adisasmita, 2005)

$$LQ = (V_1^R / V^R) : (V_1 / V)$$

Dimana : V_1^R = jumlah PDRB suatu sektor di kabupaten/kota

V^R = jumlah PDRB seluruh sektor di Kabupaten/kota

V_1 = jumlah PDRB suatu sektor di Propinsi NTT

V = jumlah PDRB seluruh sektor di Propinsi NTT

Tipologi Klassen

Pendekatan Tipologi Klassen digunakan untuk mengetahui gambaran tentang pola dan pertumbuhan ekonomi tiap-tiap daerah (Bank Indonesia, 2006). Pendekatan Tipologi Klassen pada dasarnya membagi daerah berdasarkan dua indikator utama, yaitu pertumbuhan ekonomi daerah dan pendapatan per kapita daerah. Pendekatan ini akan menghasilkan empat karakteristik pola dan struktur pertumbuhan ekonomi yang berbeda, yaitu :

1. Daerah cepat maju dan cepat tumbuh (*high grow and high income*)
2. Daerah maju tetapi tertekan (*high income but low growth*)
3. Daerah berkembang cepat (*high growth but low income*)
4. daerah tertinggal (*low growth and low income*)

ANALISA PEREKONOMIAN WILAYAH

Kontribusi Sektoral dan Regional terhadap PDRB Propinsi NTT

Produk Domestik Regional Bruto adalah indikator yang menggambarkan keadaan perekonomian penduduk di suatu wilayah/daerah. PDRB Propinsi Nusa Tenggara Timur



atas dasar harga berlaku terus meningkat dari 16,904 trilyun rupiah pada tahun 2006 menjadi 19,137 trilyun pada tahun 2007 dan meningkat lagi menjadi 21,622 trilyun rupiah pada tahun berikutnya. Walaupun PDRB harga berlaku meningkat cukup tinggi, yaitu sebesar 12,98% pada tahun 2008, namun pada harga konstannya PDRB NTT hanya tumbuh sebesar 4,81%. Kondisi ini menunjukkan bahwa walaupun secara absolut rata-rata pendapatan masyarakat meningkat namun daya beli dari pendapatan tersebut menurun.

Kontribusi terbesar dalam PDRB NTT atas dasar harga berlaku tahun 2008 adalah dari sektor pertanian yakni sebesar 40,39%, kemudian sektor jasa-jasa sebesar 23,52%, dan sektor perdagangan sebesar 15,65%. Adapun kontribusi terendah dari sektor listrik, gas dan air bersih yakni hanya sebesar 0,41%.

Tabel 1.
PDRB NTT atas dasar Harga Berlaku dalam Ribuan Rupiah Tahun 2006-2008

No	Lapangan Usaha	PDRB NTT ADHB (ribuan rupiah)			Share 2008 (%)
		2006	2007	2008	
1.	Pertanian	6.857.124.540	7.706.387.927	8.733.673.383	40,39
2.	Pertambangan dan galian	240.489.983	261.637.410	289.248.259	1,34
3.	Industri Pengolahan	298.128.899	325.909.990	344.286.914	1,59
4.	Listrik, Gas dan Air bersih	75.892.021	84.981.318	89.671.385	0,41
5.	Bangunan/Konstruksi	1.247.017.980	1.350.533.958	1.488.205.580	6,88
6.	Perdagangan	2.720.325.348	3.045.818.080	3.383.317.552	15,65
7.	angkutan & komunikasi	1.089.535.346	1.190.577.956	1.385.415.604	6,41
8.	Keu, sewa dan jasa, perus	564.292.625	760.080.088	822.403.387	3,80
9.	Jasa-jasa	3.811.266.489	4.411.055.499	5.085.613.374	23,52
PDRB		16.909.073.231	19.136.982.174	21.621.835.439	

Sumber: NTT Dalam Angka 2009 (BPS Propinsi NTT) dan hasil analisa

Bila diamati menurut kabupaten, PDRB harga berlaku terbesar adalah di Kota Kupang, yakni 3,59 trilyun rupiah pada tahun 2008, kemudian disusul Kabupaten Kupang sebesar 1,92 trilyun rupiah. Sedangkan PDRB terendah diperoleh oleh Kabupaten Sumba Tengah dengan nilai sebesar 0,23 trilyun rupiah.

Tabel 2.
Nilai PDRB ADHK 2000 dan Distribusi PDRB Propinsi NTT Tahun 2006 – 2008

No.	Kabupaten/Kota	Nilai PDRB (Ribuan Rupiah)			Distribusi		
		2006	2007	2008	2006	2007	2008
1.	Sumba Barat	239,844,141.00	256,866,927.00	269,196,296.00	2.33	2.36	2.34
2.	Sumba Timur	585,950,630.00	621,328,283.00	658,504,486.00	5.68	5.70	5.74
3.	Kupang	804,167,461.00	838,486,803.00	872,268,075.00	7.80	7.70	7.60
4.	TTS	811,777,309.00	852,364,125.00	889,993,164.00	7.87	7.82	7.75
5.	TTU	404,294,874.00	425,707,059.00	444,407,058.00	3.92	3.91	3.87
6.	Belu	768,826,538.00	805,619,494.00	837,934,988.00	7.46	7.40	7.30
7.	Alor	357,851,806.00	381,976,070.00	400,319,872.00	3.47	3.51	3.49
8.	Lembata	127,198,869.00	133,441,220.00	140,287,507.00	1.23	1.22	1.22
9.	Flores Timur	527,101,317.00	548,954,986.00	574,768,163.00	5.11	5.04	5.01
10.	Sikka	728,688,354.00	756,787,305.00	788,637,602.00	7.07	6.95	6.87
11.	Ende	668,276,062.00	705,725,950.00	766,555,719.00	6.48	6.48	6.68
12.	Ngada	327,040,936.00	347,047,915.00	364,382,288.00	3.17	3.19	3.17
13.	Manggarai	479,158,196.00	508,052,795.00	522,573,383.00	4.65	4.66	4.55
14.	Rote Ndao	283,917,270.00	297,814,040.00	314,302,794.00	2.75	2.73	2.74
15.	Manggarai Barat	344,502,533.00	362,403,654.00	381,623,998.00	3.34	3.33	3.32
16.	Sumba Barat Daya	316,978,834.00	333,371,363.00	350,172,445.00	3.07	3.06	3.05
17.	Sumba Tengah	86,768,003.00	89,678,460.00	91,852,353.00	0.84	0.82	0.80
18.	Ngadakeo	254,783,807.00	268,023,616.00	280,639,277.00	2.47	2.46	2.44
19.	Manggarai Timur	334,055,607.00	345,816,797.00	358,512,407.00	3.24	3.17	3.12
20.	Kota Kupang	1,677,125,527.00	1,821,722,003.00	1,964,152,057.00	16.26	16.72	17.11
21.	Sabu Raijua	184,274,809.00	192,792,894.00	210,102,359.00	1.79	1.77	1.83
Nusa Tenggara Timur		10,312,582,883.00	10,893,981,759.00	11,481,186,291.00	100.00	100.00	100.00

Sumber : RTRWP NTT



Berdasarkan tabel Kontribusi PDRB yang dirinci per kabupaten di Provinsi NTT diatas, dapat diketahui bahwa :

1. Daerah yang berkontribusi pada PDRB atas dasar harga konstan terbesar tahun 2006-2008 adalah Kota Kupang (17,11%), Kab. TTS (7,75%) dan Kab. Kupang (7,6%).
2. Kota Kupang sebagai wilayah dengan kontribusi PDRB terbesar dikarenakan wilayah ini sebagai sentra aktivitas di Provinsi NTT dengan banyak pusat aktivitas;
3. Kabupaten Sumba Tengah memiliki kontribusi PDRB terendah, yaitu sekitar 0,8%, sehingga perlu diupayakan untuk memacu perkembangan wilayah ini dengan memanfaatkan potensi yang ada;
4. Jika dilihat berdasarkan distribusi kabupaten, terjadi penurunan distribusi di Kab Kupang dan TTS meskipun memiliki kontribusi yang besar. Hal ini dikarenakan adanya peningkatan kontribusi PDRB kabupaten lainnya. Oleh karena itu diharapkan upaya terus menerus untuk mengoptimalkan struktur perekonomian wilayah NTT.

Sektor Basis Kabupaten/Kota di NTT

Hampir semua kabupaten di NTT memiliki sektor basis ($LQ > 1$) pada sektor pertanian. Sektor basis adalah sektor yang menghasilkan barang/jasa untuk diekspor ke luar wilayah sehingga mendatangkan pendapatan untuk daerah yang bersangkutan. Dengan demikian sektor basis bisa menjadi penggerak perekonomian daerah. Sektor basis pada perdagangan hanya dimiliki oleh 4 kabupaten, yaitu Kabupaten Sumba Barat, Sumba Timur, Ende serta Kota Kupang. Sektor basis pada angkutan dan komunikasi hanya dimiliki oleh Kabupaten TTU, Flores Timur, Ende dan Kota Kupang.

Tabel 3. Hasil LQ Kabupaten/Kota Se-NTT tahun 2008

Kab/Kota	Lapangan Usaha								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Sumba Barat	1,04	0,57	1,26	0,67	0,59	1,10	0,43	1,19	1,14
Sumba Timur	0,92	1,42	1,01	0,67	1,42	1,04	0,85	0,91	1,03
Kupang	1,22	0,35	0,78	0,59	0,98	0,90	0,60	0,33	0,99
TTS	1,36	0,77	0,43	0,44	0,87	0,55	0,36	0,71	1,05
TTU	1,14	1,26	1,05	0,77	1,03	0,50	1,01	1,24	1,05
Belu	1,23	0,64	0,60	0,62	0,66	0,73	0,87	1,14	0,97
Alor	0,91	1,09	1,21	1,08	1,10	0,93	0,79	1,19	1,19
Lembata	1,21	0,38	0,25	1,18	0,58	0,64	0,62	0,35	1,30
Flores Timur	0,86	0,58	0,75	0,87	0,68	0,70	1,36	1,30	1,40
Sikka	1,10	0,99	1,09	1,23	1,08	0,79	0,95	0,64	1,03
Ende	0,83	1,32	1,06	1,10	1,31	1,39	1,35	1,16	0,77
Ngada	1,15	1,17	1,08	1,21	1,51	0,66	0,71	1,38	0,86
Manggarai	0,91	1,74	0,70	1,15	1,00	0,60	0,88	1,13	1,42
Rote Ndao	1,15	1,01	1,30	0,87	1,02	0,99	0,69	0,32	0,94
Manggarai Barat	1,54	1,56	0,44	0,41	1,31	0,71	0,71	0,47	0,41
Sumba Brt Daya	1,57	0,57	0,56	0,33	0,48	0,72	0,27	0,61	0,73
Sumba Tengah	1,61	1,62	0,60	0,23	0,91	0,46	0,16	0,54	0,71
Nagekeo	1,74	0,54	1,41	0,54	0,95	0,35	0,51	0,63	0,46
Manggarai Timur	1,69	1,55	0,46	0,10	1,19	0,78	0,16	0,42	0,32
Kota Kupang	0,12	1,46	2,16	2,10	1,48	1,78	2,13	1,65	1,22
Sabu Raijua	1,17	0,09	1,16	1,03	1,32	0,86	0,29	1,17	0,97

Sumber : Hasil analisa



- Keterangan :
- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. Pertanian | 6. Perdagangan Hotel dan Restoran |
| 2. Pertambangan & Penggalian | 7. Pengangkutan |
| 3. Industri Pengolahan | 8. Keuangan, Persewaan & Jasa Perusahaan |
| 4. Listrik Gas dan Air Bersih | 9. Jasa-jasa |
| 5. Kontruksi | |

Disparitas Wilayah

Salah satu realitas pembangunan adalah terciptanya kesenjangan pembangunan antardaerah dan antarkawasan. Selama tahap awal pembangunan, disparitas regional menjadi lebih besar dan pembangunan terkonsentrasi di daerah-daerah tertentu. Pada tahap yang lebih “matang”, dilihat dari pertumbuhan ekonomi, tampak adanya keseimbangan antar daerah dan disparitas berkurang dengan signifikan. Untuk melihat ketimpangan pembangunan antar wilayah digunakan pendekatan tipologi Klassen. Pendekatan Tipologi Klassen digunakan untuk mengetahui gambaran tentang pola dan pertumbuhan ekonomi tiap-tiap daerah. Pendekatan ini pada dasarnya membagi daerah berdasarkan dua indikator utama, yaitu pertumbuhan ekonomi daerah dan pendapatan per kapita daerah.

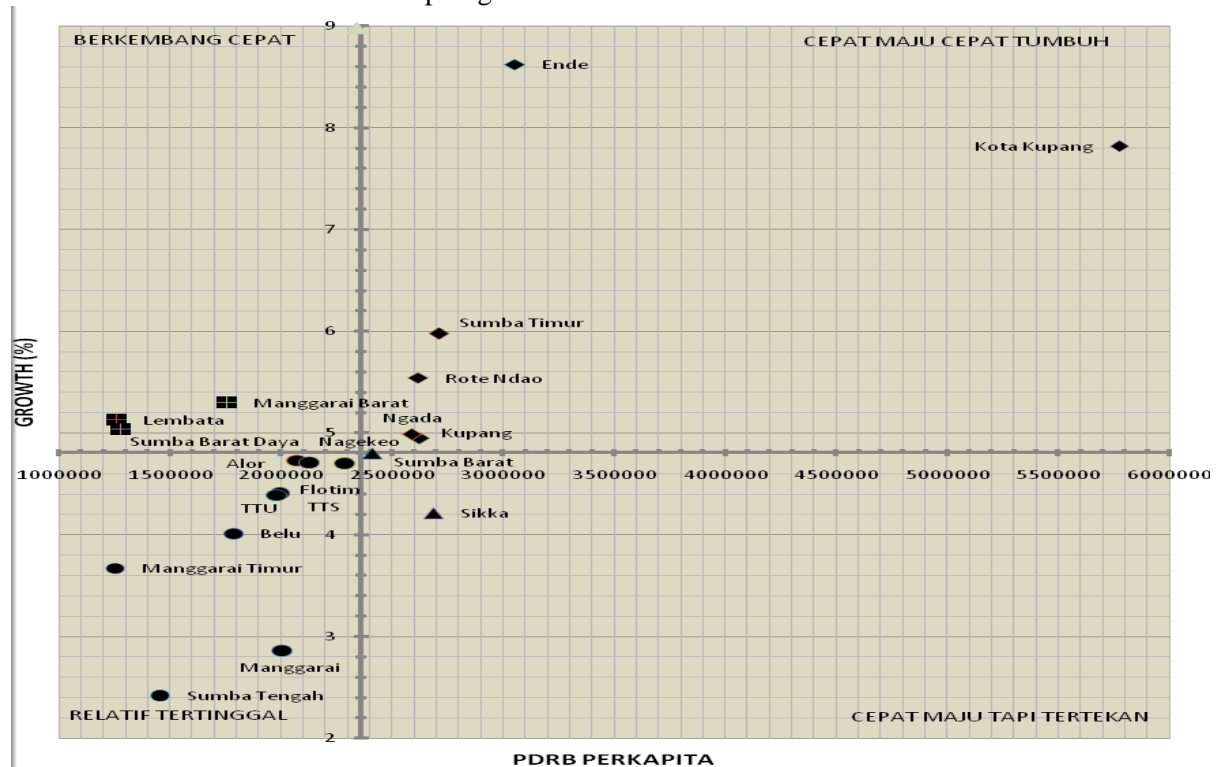
Tabel dan Gambar hasil tipologi Klassen Kabupaten/Kota se-NTT dipaparkan di bawah ini.

Tabel 4. Tipologi Klassen Propinsi NTT

No	Kabupaten/ Kota	Pendapatan per Kapita & Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten/Kota se NTT tahun 2008		
		Pendapatan per Kapita	Pertumbuhan Ekonomi (%)	Tipologi Klassen
1.	Sumba Barat	2.411.221	4.80	Maju tapi tertekan
2.	Sumba Timur	2.712.027	5.98	Cepat maju cepat tumbuh
3.	Kupang	2.624.474	4.95	Cepat maju cepat tumbuh
4.	Timor Tengah Selatan	1.995.988	4.41	Relatif Tertinggal
5.	Timor Tengah Utara	1.980.798	4.39	Relatif tertinggal
6.	Belu	1.786.173	4.01	Relatif tertinggal
7.	Alor	2.072.323	4.73	Relatif tertinggal
8.	Lembata	1.258.805	5.13	Berkembang cepat
9.	Flores Timur	2.286.164	4.70	Relatif tertinggal
10.	Sikka	2.688.218	4.21	Maju tapi tertekan
11.	Ende	3.053.343	8.62	Cepat maju cepat tumbuh
12.	Ngada	2.588.649	4.99	Cepat maju cepat tumbuh
13.	Manggarai	2.004.591	2.86	Relatif tertinggal
14.	Rote Ndao	2.615.911	5.54	Cepat maju cepat tumbuh
15.	Manggarai Barat	1.757.246	5.30	Berkembang cepat
16.	Sumba Barat Daya	1.279.104	5.04	Berkembang cepat
17.	Sumba Tengah	1.456.478	2.42	Relatif tertinggal
18.	Ngadakeo	2.125.813	4.71	Relatif tertinggal
19.	Manggarai Timur	1.254.107	3.67	Relatiif tertinggal
20.	Kota Kupang	5.776.375	7.82	Cepat maju cepat tumbuh
21.	Sabu Raijua	2.343.006	8.98	Berkembang cepat
Nusa Tenggara Timur		2.362.056	4.81	

Sumber : NTT dalam Angka 2009 (RTRWP NTT)

Gambar 1. Matrik Tipologi Klassen



Hasil analisis perekonomian wilayah Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT) menggunakan metode Klassen, menjelaskan tipologi sebagai berikut :

1. Daerah cepat maju cepat tumbuh
Yang tergolong daerah cepat maju cepat tumbuh adalah Kota Kupang, Kabupaten Kupang, Kabupaten Ende, Kabupaten Rote Ndao, Kabupaten Ngada, dan Kabupaten Sumba Timur.
Hal ini menunjukkan bahwa Kabupaten-kabupaten tersebut memiliki kedudukan kuadran tertinggi dilihat dari sudut pandang nilai Share maupun pendapatan perkapita dibanding kabupaten lain di Propinsi NTT.
2. Daerah berkembang cepat
Kabupaten Lembata, Manggarai Barat, Sumba Barat Daya dan Sabu Raijua termasuk kabupaten berkembang cepat, karena nilai pendapatan per kapita lebih tinggi dibanding rata-rata pendapatan per kapita Kabupaten lain di NTT, sementara *share* terhadap PDRB lebih rendah dibanding rata-rata Kabupaten.
3. Daerah maju tapi tertekan
Kabupaten Sumba Barat dan Kabupaten Sikka termasuk dalam golongan daerah maju tapi tertekan karena nilai pendapatan perkapita kabupaten ini lebih rendah dibanding nilai pendapatan perkapita rata-rata kabupaten di Nusa Tenggara Timur, tetapi *share* terhadap PDRB lebih tinggi dibanding rata-rata Kabupaten.
4. Daerah relatif tertinggal
Sedangkan Kabupaten Timor Tengah Selatan (TTS), Timor Tengah Utara (TTU), Belu, Alor, Flores Timur (Flotim), Manggarai, Sumba Tengah, Nagekeo dan Kabupaten Manggarai Timur adalah kabupaten tertinggal, karena nilai pendapatan perkapita dan nilai *share* di bawah rata-rata Propinsi Nusa Tenggara Timur.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Tiga sektor yang memberikan kontribusi terbesar terhadap PDRB Propinsi NTT atas dasar harga berlaku tahun 2008 adalah sektor pertanian sebesar 40,39%, kemudian



- sektor jasa-jasa sebesar 23,52%, dan sektor perdagangan sebesar 15,65%. Adapun kontribusi terendah dari sektor listrik, gas dan air bersih yakni sebesar 0,41%.
2. Hampir semua kabupaten di NTT memiliki sektor basis pada sektor pertanian. Sektor basis adalah sektor yang menghasilkan barang/jasa untuk diekspor ke luar wilayah sehingga mendatangkan pendapatan untuk daerah yang bersangkutan. Dengan demikian sektor basis bisa menjadi penggerak perekonomian daerah. Sektor basis pada perdagangan hanya dimiliki oleh 4 kabupaten, yaitu Kabupaten Sumba Barat, Sumba Timur, Ende serta Kota Kupang. Sektor basis pada jasa dimiliki oleh Kabupaten Sumba Barat, Sumba Timur, TTS, TTU, Alor, Lembata, Flores Timur, Sikka, Manggarai dan Kota Kupang. Sedangkan kabupaten/kota yang memiliki sektor basis pada angkutan dan komunikasi adalah Kabupaten TTU, Flores Timur, Ende dan Kota Kupang
 3. Pertumbuhan seimbang (*balance growth*) masih belum tampak dalam pembangunan dilihat dari pertumbuhan dan kontribusi PDRB per kapita kabupaten terhadap PDRB Propinsi NTT tahun 2008. Dengan kata lain terjadi ketimpangan regional di NTT. Hal ini terlihat dari hasil analisa tipologi Klassen yang menunjukkan lebih banyaknya kabupaten tertinggal (9 kabupaten) dibanding kabupaten/kota cepat maju cepat tumbuh (6 kabupaten/kota).

Saran

1. Ketidakseimbangan pembangunan terjadi di Propinsi NTT yang ditunjukkan oleh kondisi di mana terlalu banyak Kabupaten tertinggal dibanding kabupaten/kota yang cepat maju cepat tumbuh. Strategi yang dapat diterapkan menuju pada keseimbangan pembangunan adalah strategi pengembangan, strategi mempertahankan, strategi efisiensi, dan strategi sinergi. *Balance growth* untuk Propinsi NTT seyogyanya merupakan agenda yang terus diperjuangkan untuk dilaksanakan. Pertumbuhan seimbang (*Balance growth*) merupakan model pembangunan untuk meningkatkan pemerataan kesejahteraan.
2. Kabupaten/kota yang cepat maju dan cepat tumbuh diharapkan dapat memberikan sinergi dan stimulus yang semakin meningkat terhadap pembangunan Kabupaten yang tertinggal. Salah satu kebijakan yang dapat ditempuh oleh Pemerintah Propinsi NTT untuk mengurangi ketimpangan antar daerah adalah dengan memprioritaskan perencanaan pembangunan pada :
 - a. Kabupaten yang tertinggal, khususnya dengan strategi penanggulangan kemiskinan serta membuka isolasi daerah.
 - b. bagi kabupaten/kota cepat maju tapi tertekan dan kabupaten yang berkembang cepat adalah dengan meningkatkan strategi menarik investasi dan promosi daerah.

Adapun aktivitas-aktivitas yang bisa dilakukan untuk menarik orang ataupun investasi ke suatu daerah adalah :

- a. mengembangkan *positioning* yang kuat dan menarik
- b. merancang insentif yang menarik bagi investor baru maupun yang sudah ada.
- c. menawarkan produk dan jasa secara efisien dan bisa diakses dengan mudah, sehingga penyediaan sarana infrastruktur yang memadai mutlak dilakukan.
- d. Mempromosikan daya tarik dan manfaat daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, Rahardjo. 2005. *Dasar-dasar Ekonomi Wilayah*. Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Adisasmita, Rahardjo. 2008. *Pengembangan Wilayah Konsep dan Teori*. Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Ardani, A. 1992. *Analysis of Regional Growth and Disparity : The Impact Analysis of The Inpres Project on Indonesian Development*. Unpublished Dissertation, University of Pennsylvania.



- Arsyad, L. 1999. *Pengantar Perencanaan dan Pembangunan Ekonomi Daerah*. BPFE Yogyakarta
- BPS Propinsi NTT. 2009. *NTT dalam Angka 2009*.
- Kuncoro, Mudrajad. 2000. *Ekonomi Pembangunan : Teori, Masalah dan Kebijakan*, UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Kuncoro, Mudrajad. 2004. *Otonomi dan Pembangunan Daerah*. Penerbit Erlangga.
- Majidi, N. 1997. *Anggaran Pembangunan dan Ketimpangan Ekonomi Antar Daerah*. Prisma, LP3ES (3).
- Tarigan, Robinson. 2006. *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*. Penerbit Bumi Aksara.
- Todaro, M. 1989. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Penerbit Erlangga. Jakarta.



**ANALISIS PENGARUH PENGELUARAN PEMERINTAH, CADANGAN DEvisa,
DAN ANGKA PENGGANDA UANG TERHADAP JUMLAH UANG BEREDAR DI
INDONESIA**

Hedwigi Esti R
Dosen Tetap Institut Perbanas
Tri Prihatini EKP
Dosen Tetap Institut Perbanas
Bellia Novianti
Alumni S1 Manajemen Institut Perbanas

Abstract

The purpose of this research analyzed the output of partial and simultaneous variables which are government expenditure, foreign exchange reserves, and money multiplier against to money supply (M2) in Indonesia. Data of the research are used government expenditure, foreign exchange reserves, and money multiplier against the money supply (M2) in period January 2005 to December 2008. The result of partial test shows the government expenditure, foreign exchange reserves and money multiplier are influence each other with positive significant to money supply (M2). The result of simultaneous test shows the all independent variables influence significant to money supply (M2) in Indonesia.

Key words: *government expenditure, foreign exchange reserves, money multiplier and money supply (M2)*

Pendahuluan

Bank Indonesia sebagaimana diatur dalam Undang-undang No. 23 Tahun 1999, yang telah diubah dengan Undang-undang No.3 tahun 2004 adalah Bank Sentral Republik Indonesia yang merupakan lembaga negara yang independen, bebas dari campur tangan pemerintah dan/atau pihak-pihak lainnya, kecuali untuk hal-hal yang secara tegas diatur dalam undang-undang yang mengaturnya (Siamat,2005:38). Peran Bank Indonesia sebagai Bank Sentral sangat berpengaruh besar dalam perekonomian Indonesia yang berdampak pada kestabilan nilai rupiah. Tujuan Bank Indonesia dalam mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah perlu ditopang dengan tiga pilar utama, yaitu menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter; mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran; serta mengatur dan mengawasi bank.

Bank Indonesia merupakan lembaga yang berwenang untuk mengeluarkan dan mengatur peredaran uang rupiah, yakni mencabut, menarik dan memusnahkan uang serta menetapkan macam, harga, ciri uang yang akan dikeluarkan, bahan yang digunakan, dan penentuan mulai berlakunya sebagai alat pembayaran yang sah. Sebagai konsekuensi dari ketentuan tersebut, maka Bank Indonesia harus menjamin ketersediaan uang di masyarakat dalam jumlah yang cukup dan dengan kualitas yang memadai.

Uang merupakan suatu alat untuk melakukan tukar-menukar serta untuk melakukan kegiatan ekonomi yang meliputi produksi, distribusi, dan konsumsi. Bagi produsen, uang diperlukan untuk membeli bahan-bahan baku yang kemudian diolah menjadi barang siap pakai untuk dijual kepada masyarakat. Dalam distribusi, uang diperlukan untuk membeli barang untuk dijual kembali dan akhirnya uang digunakan oleh konsumen untuk membeli barang dan jasa yang diperlukan.

Pengertian uang dalam perekonomian modern dibagi menjadi pengertian uang dalam arti sempit dan pengertian uang dalam arti luas. Pengertian uang dalam arti sempit



disebut dengan M1, yaitu uang kartal dan uang giral. Sedangkan pengertian uang dalam arti luas disebut M2, yaitu M1 ditambah *Time Deposits* dan *Saving Deposits*. Pengertian uang yang lebih luas lagi adalah M3, yaitu M2 ditambah obligasi. Tetapi menurut Herlambang (2002:116) istilah yang sering dipakai hanyalah M1 dan M2.

Jumlah uang beredar di Indonesia dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain tingkat suku bunga, tingkat inflasi, nilai tukar rupiah, pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, dan angka pengganda uang (Prayitno, 2002:47). Sesuai dengan metode yang digunakan Soenhadji (2003), maka penelitian bertujuan untuk menganalisis pengaruh dari besarnya pengeluaran pemerintah, cadangan devisa serta besarnya angka pengganda uang secara parsial maupun simultan terhadap jumlah uang beredar dalam arti luas (M2) di Indonesia.

Landasan Teori

Jumlah Uang Beredar

Menurut Ritonga (2003:74), jumlah uang beredar (JUB) adalah jumlah uang dalam suatu perekonomian pada waktu tertentu. Pada dasarnya, jumlah uang beredar ditentukan oleh besarnya penawaran uang (dari Bank Sentral) dan permintaan uang (dari masyarakat). Sedangkan menurut Boediono (1998:3), jumlah uang beredar pada dasarnya memiliki dua pengertian, yaitu uang beredar dalam arti sempit (*narrow money*) dan uang beredar dalam arti luas (*broad money*).

Dalam arti sempit, uang memiliki pengertian sebagai seluruh uang kartal dan uang giral yang tersedia untuk digunakan oleh masyarakat, sehingga merupakan daya beli yang bisa langsung digunakan untuk pembayaran (Boediono, 1998:3). Uang kartal (*currency*) adalah uang tunai yang dikeluarkan oleh pemerintah atau Bank Sentral yang langsung di bawah kekuasaan masyarakat umum untuk menggunakannya dan terdiri dari uang kertas dan uang logam yang berada di luar bank-bank umum dan Bank Sentral itu sendiri. Sedangkan uang giral memiliki pengertian sebagai seluruh nilai saldo rekening koran (giro) yang dimiliki masyarakat pada bank-bank umum yang sewaktu-waktu dapat digunakan oleh pemiliknya (masyarakat).

Tidak termasuk dalam pengertian uang giral ini adalah saldo rekening koran milik bank pada bank lain atau pada Bank Sentral ataupun saldo rekening koran milik pemerintah pada bank atau Bank Sentral. Dengan demikian, jumlah uang beredar pada suatu saat adalah penjumlahan dari uang kartal dan uang giral (Boediono, 1998:4).

$$M1 = C + DD \dots \dots \dots (1)$$

M1 = JUB dalam arti sempit

C = uang kartal (*currency*) adalah uang kertas dan uang logam yang dikeluarkan oleh otoritas moneter.

DD = uang giral (*demand deposits*) adalah simpanan milik sektor swasta domestik pada bank pencetak uang giral yang setiap saat dapat ditarik untuk ditukarkan dengan uang kartal sebesar nominalnya.

Uang beredar dalam arti luas diartikan sebagai M1 ditambah dengan deposito berjangka dan saldo tabungan milik masyarakat pada bank-bank (Boediono, 1998:5). Secara matematis ditunjukkan dalam persamaan sebagai berikut:

$$M2 = M1 + TD + SD \dots \dots \dots (2)$$

M2 = JUB (dalam arti luas)

TD = deposito berjangka (*time deposits*)

SD = saldo tabungan (*savings deposits*)

Meskipun tidak semudah uang tunai atau cek untuk menggunakannya, uang yang disimpan dalam bentuk deposito berjangka dan tabungan ini merupakan daya beli potensial bagi pemiliknya, oleh karena itulah keduanya dimasukkan ke dalam definisi M2. Pengertian JUB yang lebih luas lagi adalah M3, yaitu M2 + uang kuasi (*quasi money*). Pengertian uang kuasi mencakup semua deposito berjangka dan tabungan, baik dalam mata uang lokal



maupun mata uang asing (dolar) serta giro valas milik penduduk pada bank atau lembaga keuangan bukan bank.

Pengertian JUB yang paling luas adalah likuiditas total (*total liquidity*) dengan notasi L, yaitu mencakup semua alat-alat likuid yang ada di masyarakat. Alat-alat likuid itu bukan hanya simpanan berjangka dan tabungan, tapi juga dapat meliputi obligasi pemerintah dan swasta yang berjangka pendek, wesel perusahaan, deposito di luar negeri, dan sebagainya (Boediono, 1998: 6-7).

Menurut Ritonga (2003:74), pada dasarnya jumlah uang beredar (JUB) ditentukan oleh besarnya permintaan uang (dari masyarakat) dan penawaran uang (dari bank sentral). Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi JUB dalam masyarakat antara lain sebagai berikut: 1) pendapatan, adalah jumlah uang yang diterima oleh masyarakat dalam jangka waktu tertentu; 2) tingkat suku bunga; 3) selera masyarakat; 4) harga barang; 5) fasilitas kredit (cara pembayaran) dengan menggunakan kartu kredit atau cara angsuran; 6) kekayaan yang dimiliki masyarakat, jumlah uang yang beredar dalam masyarakat semakin besar apabila ragam (variasi) bentuk kekayaan sedikit.

Pengeluaran Pemerintah

Pengeluaran pemerintah adalah semua pengeluaran negara untuk membiayai tugas-tugas umum pemerintah dan pembangunan (Ritonga, 2003:131). Pengeluaran pemerintah (*government spending*, G) merupakan pengeluaran terbesar dari 1 unit ekonomi. Biasanya mencapai 20 persen dari GDP. Pengeluaran ini dibiayai dari penerimaan berupa pajak. Jika pajak lebih kecil dari pengeluaran maka anggaran pemerintah mengalami defisit atau pemerintah memiliki hutang. Untuk Indonesia pengeluaran dan penerimaan tercermin dalam APBN (Herlambang, 2002:250).

Pengeluaran pemerintah baik pusat maupun daerah dibedakan menjadi dua jenis yaitu: 1) pengeluaran rutin yang terdiri dari belanja pegawai, belanja barang, belanja rutin daerah, bunga dan cicilan hutang, serta subsidi; 2) pengeluaran pembangunan yaitu semua pengeluaran negara untuk membiayai proyek pembangunan fisik maupun non-fisik.

Cadangan Devisa

Cadangan devisa (Rd) adalah simpanan mata uang asing oleh bank sentral dan otoritas moneter. Simpanan ini merupakan aset bank sentral yang tersimpan dalam beberapa mata uang cadangan (*reserve currency*) seperti Dollar, Euro, atau Yen, dan digunakan untuk menjamin kewajibannya, yaitu mata uang lokal yang diterbitkan, dan cadangan berbagai bank yang disimpan di bank sentral oleh pemerintah atau lembaga keuangan (Wikipedia).

Perkembangan neraca pembayaran dapat mengakibatkan perubahan dalam cadangan devisa, defisit dalam neraca pembayaran berarti berkurangnya cadangan devisa yang terdapat di bank sentral dan bank devisa. Apabila hal ini terus berlanjut maka dikhawatirkan cadangan devisa bisa menipis dan bahkan bisa habis. Cadangan devisa bisa ditingkatkan dengan cara meningkatkan ekspor supaya devisa bertambah. Promosi dari hasil industri-industri besar seperti industri tekstil yang dapat diekspor keluar negeri seperti Amerika Serikat dan China merupakan peluang yang besar. Bagi Indonesia ekspor merupakan sumber utama penerimaan devisa dan oleh sebab itu ekspor harus ditingkatkan.

Mayoritas cadangan devisa suatu negara berasal dari berbagai pinjaman. Penambahan cadangan devisa Indonesia diperoleh dari hasil penerbitan *Global Medium Term Notes* (GMTN). Dengan penambahan cadangan devisa diperkirakan cukup untuk menjaga stabilitas rupiah jika tidak terjadi gejolak.

Beban utang luar negeri, baik pemerintah maupun swasta masih menekan cadangan devisa. Investor sangat mengkhawatirkan cadangan devisa negara yang makin tergerus akibat ketidak-seimbangan penawaran dan permintaan mata uang dollar di pasar domestik, kondisi pasar uang ini sangat berbahaya. Dengan ketatnya likuiditas di pasar keuangan, mata uang lokal akan mengalami keterpurukan, setiap saat bisa menembus level 12 ribu per dollar AS. Rupiah sangat rentan terhadap pergerakan dollar karena munculnya permintaan dollar dapat menekan rupiah hingga ratusan poin.

Penawaran dollar sangat minim karena tidak ada investor yang masuk ke sektor riil, sedangkan investor asing banyak melepas aset portofolionya di Indonesia. Selain kerugian bank atas produk derivatif, penurunan perolehan devisa hasil ekspor dan kebutuhan menutup utang valas yang jatuh tempo. Dengan kondisi seperti ini, yang bisa dilakukan BI adalah meredam permintaan dollar atau menambah penawaran. Beberapa langkah memang telah dilontorkan pemerintah dan BI untuk menambah pasokan dollar AS dan melonggarkan likuiditas. Pemerintah berusaha mencari negara tujuan baru untuk ekspor agar menghasilkan devisa.

Pemerintah Indonesia terus mengupayakan pinjaman dari luar negeri. Pinjaman demi pinjaman yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia tersebut dapat memperkuat cadangan devisa Indonesia. BI mengupayakan pinjaman dari bank sentral negara lain, karena Indonesia membutuhkan valuta asing tidak hanya untuk menahan kurs rupiah, tetapi juga untuk mendanai Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Dana dari *swap* dan *budget support* ini disiapkan sebagai pertahanan lini kedua.

Angka Pengganda Uang

Angka pengganda uang (*money multiplier*, m) adalah bagian dari proses penciptaan uang oleh bank umum (Prayitno, 2002:48). Menurut Nilawati (2000:162), angka pengganda uang merupakan bagian dari proses pasar yaitu penyesuaian antara permintaan dan penawaran uang. Sedangkan menurut Parkin (1993:768) angka pengganda uang merupakan rasio antara perubahan jumlah uang beredar dan perubahan uang primer, yang juga disebut *monetary base*.

Nilai *money multiplier* biasanya lebih besar dari satu, artinya setiap Rp1 uang ini bisa menimbulkan lebih dari Rp1 uang beredar. Nilai dari *money multiplier* tergantung kepada: 1) kecenderungan masyarakat memegang uangnya dalam bentuk uang kartal; dan 2) berapa besar cadangan yang dipegang bank untuk menjamin uang giral

Metodologi

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif yang ditekankan pada data-data yang berhubungan dengan variabel indikator ekonomi seperti pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, angka pengganda uang, dan jumlah uang beredar.

Variabel bebas (*independent variable*) dalam penelitian ini adalah pengeluaran pemerintah (G), cadangan devisa (R_d), dan angka pengganda uang (m), sedangkan variabel terikatnya (*dependent variable*) adalah jumlah uang beredar (M_2).

Tabel 1
Definisi Operasional Variabel

No.	Dimensi	Variabel	Definisi Operasional
1.	Jumlah Uang Beredar (M_2)	Y	Jumlah uang dalam arti luas yang terdiri dari uang kartal, uang giral, deposito berjangka, dan saldo tabungan.
2.	Pengeluaran Pemerintah (G)	X_1	Semua pengeluaran negara untuk membiayai tugas-tugas umum pemerintah dan pembangunan.
3.	Cadangan Devisa (R_d)	X_2	Stok mata uang asing yang dimiliki suatu negara dan disimpan oleh bank sentral yang dapat digunakan untuk transaksi atau pembayaran internasional.
4.	Angka Pengganda Uang (m)	X_3	Rasio antara perubahan jumlah uang beredar dan perubahan uang primer.

Sumber: Lily Prayitno (2002) & Ritonga (2003)

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari jumlah uang beredar (M_2), pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, dan angka pengganda uang periode Januari 2005-



Desember 2008 yang diambil dari data triwulanan Statistik Ekonomi Keuangan Indonesia (SEKI).

Metode pengambilan sampel dengan *nonprobability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Selanjutnya peneliti memilih *sampling purposive*, yakni teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

Jenis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data sekunder yang berkurun waktu dari bulan Januari 2005-Desember 2008.

Pembahasan

Perkembangan data mengenai jumlah uang beredar (M2), pengeluaran pemerintah (G), cadangan devisa (Rd), dan angka pengganda uang (m) di Indonesia secara triwulanan periode 2005-2008, ditunjukkan pada tabel 2.

Tabel 2
Jumlah Uang Beredar (M2), Pengeluaran Pemerintah (G),
Cadangan Devisa (Rd), dan Angka Pengganda Uang (m)
Periode 2005-2008

Period		M2 (Milyar Rp)	G (Milyar Rp)	Rd (Juta \$)	m
2005	I	1.016.237	26.823,3	36.221	5,58
	II	1.054.730	28.813,6	34.969	5,56
	III	1.118.234	34.641,0	31.236	5,48
	IV	1.179.074	44.347,7	33.537	4,90
2006	I	1.193.255	29.909,8	36.894	5,15
	II	1.229.764	37.102,5	42.386	5,15
	III	1.270.003	35.237,2	41.825	5,02
	IV	1.348.762	45.314,2	41.353	4,84
2007	I	1.368.891	31.021,7	45.392	5,03
	II	1.409.549	38.522,1	46.782	5,02
	III	1.491.083	37.537,8	52.060	4,98
	IV	1.567.516	46.228,0	55.324	4,71
2008	I	1.590.616	32.145,8	57.370	4,88
	II	1.648.246	40.547,5	58.562	4,91
	III	1.707.567	42.816,6	58.676	4,74
	IV	1.842.649	53.787,3	50.800	5,78

Sumber: Statistik Ekonomi Keuangan Indonesia (data diolah)

Tabel 3 menunjukkan hasil perhitungan statistik dengan menggunakan program SPSS.

Tabel 3
Hasil Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	-773844	355079.2		.050
	G	12.422	2.398	.374	.000
	Rd	21.966	2.138	.837	.000
	m	134772.1	58004.967	.177	.039

a. Dependent Variable: M2

Sumber: Hasil Output SPSS

Mengacu pada hasil pengolahan data pada tabel 3, maka dapat dibentuk persamaan regresi sebagai berikut:

$$JUB' = -773844 + 12.422 G + 21.966 Rd + 134772.1 m$$

Persamaan di atas dapat diinterpretasikan bahwa apabila tidak ada pengeluaran pemerintah, negara tidak mempunyai cadangan devisa, dan tidak menciptakan angka pengganda uang maka diramalkan jumlah uang beredar akan sama dengan nilai konstanta yaitu akan menurun sebesar Rp773.844 Milyar. Pengaruh antara pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, dan angka pengganda uang dengan jumlah uang beredar adalah positif, yaitu apabila ketiga variabel tersebut meningkat maka jumlah uang beredar akan meningkat dan sebaliknya apabila ketiga variabel mengalami penurunan, maka jumlah uang beredar juga akan menurun.

Hasil pengujian statistik untuk koefisien determinasi berganda (R^2) ditunjukkan pada tabel berikut ini:

Tabel 4
Hasil Analisis Uji Koefisien Determinasi Berganda (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.973 ^a	.948	.934	62856.922

a. Predictors: (Constant), m, G, Rd

b. Dependent Variable: M2

Sumber: Hasil Output SPSS

Koefisien determinasi sebesar 0,948 yang berarti bahwa jumlah uang beredar (M2) dalam penelitian ini dipengaruhi oleh ketiga variabel bebas yang terdiri dari pengeluaran pemerintah (G), cadangan devisa (Rd), dan angka pengganda uang (m) sebesar 93,4 persen, sedangkan sisanya 6,6 persen dipengaruhi oleh variabel lain.

Hasil uji individu (uji t) bertujuan untuk menguji signifikansi konstanta dari setiap variabel bebas, dengan anggapan variabel bebas lainnya konstan, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 5
Hasil Analisis Uji t

Variabel Bebas	Nilai t Hitung	Nilai t Tabel	Nilai t Stat Signifikansi	Taraf Signifikansi	Hipotesis
G	5.180	2.179	0.000	0.05	H_0 ditolak
Rd	10.276	2.179	0.000	0.05	H_0 ditolak
m	2.323	2.179	0.039	0.05	H_0 ditolak

Sumber: Data SPSS yang diolah

Berdasarkan hasil uji t terlihat bahwa: pengeluaran pemerintah nilai t hitung > t tabel (5,180 > 2,179) dan signifikansi < 0,05; maka H_0 ditolak sehingga pengeluaran pemerintah berpengaruh signifikan terhadap jumlah uang beredar. Demikian juga untuk variabel cadangan devisa dan angka pengganda uang berdasarkan hasil uji t, H_0 ditolak sehingga secara parsial variabel cadangan devisa dan angka pengganda uang berpengaruh signifikan terhadap jumlah uang beredar.

Tabel 6
Hasil Analisis Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9E+011	3	2.854E+011	72.232	.000 ^a
	Residual	5E+010	12	3950992694		
	Total	9E+011	15			

a. Predictors: (Constant), m, G, Rd

b. Dependent Variable: M2

Sumber: Hasil Output SPSS



Hasil uji global (uji F) diperoleh hasil F hitung $> F$ tabel ($72,232 > 3,480$) maka secara bersama-sama variabel pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, dan angka pengganda uang berpengaruh signifikan terhadap jumlah uang beredar.

Simpulan

Pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, dan angka pengganda uang secara parsial mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap jumlah uang beredar (M_2) untuk periode tahun 2005-2008, yaitu apabila pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, dan angka pengganda uang meningkat maka jumlah uang beredar akan meningkat dan sebaliknya.

Secara simultan, variabel pengeluaran pemerintah, cadangan devisa, dan angka pengganda uang berpengaruh signifikan terhadap jumlah uang beredar (M_2) periode 2005-2008.

Rekomendasi

Untuk penelitian selanjutnya diharapkan selain menggunakan indikator makroekonomi sebagai faktor yang mempengaruhi jumlah uang beredar juga dapat menggunakan faktor lainnya (non makroekonomi) yang juga mempengaruhi jumlah uang beredar dengan data series maupun lintas sektor (*cross section*), serta menggunakan alat analisis yang lebih andal.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. 1998. *Ekonomi Moneter*. Yogyakarta: BPFE.
- Dahlan Siamat. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan Kebijakan Moneter dan Perbankan* Edisi 5. Jakarta: LP-FEUI.
- Imam Murtono Soenhadji. 2003. "Jumlah uang Beredar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi (Tinjauan Money Supply (M_2) Periode Tahun 1990-2002)". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* No. 2 Jil. 8 Hal. 56-64.
- Lily Prayitno, dkk. 2002. "Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Jumlah Uang Beredar di Indonesia Sebelum dan Sesudah Krisis: Sebuah Analisis Ekonometrika". *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan* Vol. 4 No. 1. Maret. Hal. 46-55.
- Nilawati. 2000. "Pengaruh Pengeluaran Pemerintah, Cadangan Devisa dan Angka Pengganda Uang Terhadap Perkembangan Jumlah Uang Beredar di Indonesia". *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*. Vol. 2. Agustus. Hal. 64-72.
- Parkin, M. 1993. *Economics*. Second Edition. Addison-Wesley Publishing Company. Massachusetts.
- Ritonga, dkk. 2003. *Pelajaran Ekonomi* Jil. 2 Untuk SMU Kelas 2. Jakarta: Erlangga.
- Tedy Herlambang, dkk. 2002. *Ekonomi Makro: Teori, Analisis, dan Kebijakan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.



**PENGARUH BI RATE SEBAGAI SUKU BUNGA ACUAN TERHADAP
PERTUMBUHAN EKONOMI DAN INFLASI
DI INDONESIA TAHUN 2005-2010:
*Pendekatan Vector Auto regression Model (Model VAR)***

Ahmad Kamil
Mahasiswa Magister Ekonomika Pembangunan
Universitas Gajah Mada
kamil.ugm@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini memiliki tujuan, untuk menganalisis pengaruh serta seberapa besar pengaruh *shock* BI Rate sebagai suku bunga acuan terhadap pertumbuhan ekonomi dan inflasi di Indonesia periode 2005:III–2010:II. Pendekatan model analisis ini menggunakan *vector autoregression model* (VAR). Interpretasi dari hasil uji VAR meliputi: (i) *impulse response function* (IRF) dan (ii) *variance decomposition* (VD)

Hasil *impulse response* menunjukkan Respon pertumbuhan ekonomi mengalami penurunan, dan mencapai titik terendah pada periode kedua setelah terjadi *shock*. Setelah periode tersebut pertumbuhan ekonomi berangsur-angsur menuju ke posisi keseimbangan (konvergen) yakni pada periode kesepuluh. Sementara itu, *shock* BI Rate langsung direspon positif terhadap inflasi dan mengalami peningkatan 0.5 standar deviasi dan mencapai titik tertinggi pada periode kedua setelah terjadi *shock*. Tapi respon tersebut relatif lemah. Hasil *variance decomposition* (VD) menunjukkan bahwa *shock* BI Rate terhadap pertumbuhan ekonomi hanya mampu menjelaskan angka tertinggi sebesar 0.34% dan *shock* BI Rate terhadap inflasi hanya mampu menjelaskan sebesar 0.21%.

Kata Kunci: *BI Rate, Pertumbuhan Ekonomi, Inflasi, Impulse Response, dan Variance Decomposition.*

PENDAHULUAN

Kebijakan moneter merupakan bagian integral dari kebijakan ekonomi makro, kebijakan moneter memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian. Peranan tersebut tercermin pada kemampuannya dalam mempengaruhi pertumbuhan ekonomi, stabilitas harga, perluasan kesempatan kerja, dan keseimbangan neraca pembayaran. Oleh karena itu seringkali hal-hal ini menjadi sasaran akhir (*final target*) kebijakan moneter. Sasaran-sasaran akhir kebijakan moneter ini digunakan sebagai cermin dari pembangunan ekonomi di suatu negara.

Kondisi perekonomian Indonesia pada tahun 1997 menyisakan berbagai permasalahan, tingkat inflasi yang tinggi 77,6%, Nilai tukar rupiah pada akhir 1997 terdepresiasi hingga mencapai Rp. 17.000 per dolar USA. Pertumbuhan ekonomi -13,1%. Kondisi semacam ini memberikan guncangan terhadap perekonomian Indonesia. Sebagai otoritas moneter, Bank Indonesia mempunyai peran strategis dalam merumuskan dan mengimplementasikan kebijakan yang tepat (Umi Julaiha dan Insukindro, 2004).

Adanya krisis ekonomi tersebut Bank Indonesia sebagai otoritas moneter, memasuki era baru dalam sejarah moneter Indonesia dengan ditandai adanya UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia. Dengan disahkannya UU No. 23 Tahun 1999, Bank Indonesia selain menjadi lembaga independen juga mempunyai peran tunggal, yakni mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah. Dengan *single objective* ini diharapkan tingkat keberhasilan Bank Indonesia dalam menjalankan misinya akan lebih mudah diukur dan dipertanggung-jawabkan kepada masyarakat.



Apabila bank sentral dalam kebijakannya memfungsikan suku bunga sebagai sasaran operasional maka akan memberikan keuntungan berupa sebuah mekanisme *signaling stance* kebijakan moneter di pasar keuangan. Pengiriman sinyal-sinyal kebijakan moneter nantinya direspon dan ditangkap oleh pasar keuangan sehingga pasar bergerak untuk mengikuti kebijakan yang dijalankan oleh bank sentral saat itu. Penetapan suku bunga sebagai *key policy rate* kemudian menimbulkan interaksi permintaan dan penawaran cadangan (*reserves*) bank umum sebagai perilaku pasar keuangan dan pada akhirnya berpengaruh pada tujuan akhir kebijakan moneter (Zulverdi, dkk, 2002).

Selama tahun 2005 sampai 2007, kebijakan otoritas moneter Bank Indonesia menunjukkan kinerja yang menggembirakan. Keputusan pemerintah menaikkan harga BBM dalam negeri sebanyak dua kali di bulan maret dan oktober 2005 telah berdampak besar pada kondisi perekonomian Indonesia. Tingkat inflasi indeks harga konsumen (IHK) pada tahun 2005 sangat tinggi mencapai 17,03%. Dengan kebijakan moneter yang secara konsisten diarahkan untuk mencapai sasaran inflasi seiring dengan menerapkan kerangka kebijakan moneter *Inflation Targeting Framework (ITF)* tekanan inflasi semakin rendah. Menurut laporan tahunan Bank Indonesia tahun 2007, tingkat inflasi indeks harga konsumen (IHK) yang pada tahun 2005 mencapai 17,11% secara barangsor menurun menjadi 6,59% pada akhir 2007. Perekonomian mulai bangkit dan pertumbuhan ekonomi beranjak naik. Kenaikan pertumbuhan ekonomi diwujudkan dalam bentuk kenaikan pertumbuhan ekonomi yang meningkat terus hingga tahun 2007 mencapai 6,3% yang sebelumnya 5,7% pada tahun 2005.

Tabel 1
Pertumbuhan Variabel Makro Ekonomi Indonesia (dalam % per tahun)

Tahun	Inflasi (%)	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2005	17,11	5,7
2006	6,60	5,5
2007	6,59	6,3
2008	11,06	6,0
2009	2,78	4,5

Sumber: Laporan Tahunan Bank Indonesia berbagai edisi.

Sedangkan di sisi moneter menunjukkan perkembangan yang membaik. Dengan kebijakan moneter yang ketat (*kontraktif*), sedikit demi sedikit situasi moneter mulai dapat dikendalikan dan memberikan kontribusi yang cukup besar dalam meredam laju inflasi dan penguatan nilai tukar. Perkembangan di sisi moneter yang membaik menjadi moment yang berharga bagi Bank Indonesia karena dapat meningkatkan kredibilitasnya dalam menjalankan kebijakan moneter setelah terpuruk dari krisis.

Rumusan Masalah

Dengan melihat permasalahan paparan pada latar belakang yang telah diuraikan diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

- Bagaimana pengaruh *shock BI Rate* sebagai suku bunga acuan terhadap pertumbuhan ekonomi dan inflasi di Indonesia (periode 2005:III – 2010:II)?.
- Seberapa besar pengaruh *shock BI Rate* sebagai suku bunga acuan terhadap pertumbuhan ekonomi dan Inflasi di Indonesia (periode 2005:III – 2010:II)?.

LANDASAN TEORI

Teori Ekonomi Moneter

Teori ekonomi moneter merupakan suatu kumpulan analisis tentang pengaruh uang dalam fungsi perekonomian (Pass, dkk.,1994). Teori tersebut menekankan pentingnya kebutuhan akan suatu hubungan yang seimbang antara jumlah uang yang tersedia untuk membiayai pembelian barang dan jasa disatu sisi lain dan kemampuan perekonomian untuk memproduksi barang dan jasa. Penggunaan uang dalam perekonomian akan menyebabkan terjadinya peredaran uang. Peredaran tersebut akan menciptakan suatu proses perpindahan



uang dari satu pihak ke pihak yang lain dan akan mengalami pertambahan sesuai dengan bertambahnya kegiatan ekonomi.

Pada dasarnya ekonomi moneter dapat didefinisikan sebagai teori yang membahas mengenai bekerjanya pasar uang (Boediono, 1985). Dalam pasar uang terdapat dua kelompok pelaku utama, yaitu kelompok kreditur (yang menawarkan dana) dan kelompok debitur (yang mencari dana). Pengelompokan ini ditinjau dari proses penawaran dan permintaan di pasar uang. Jika ditinjau dari peranannya dalam menciptakan uang beredar, pelaku pasar uang dapat dikelompokkan menjadi tiga pelaku utama (Boediono, 1985), yaitu:

1. Otoritas moneter (bank sentral atau pemerintah)
2. Lembaga keuangan (bank dan bukan bank)
3. Masyarakat (rumah tangga dan perusahaan)

Ketiga pelaku pasar tersebut saling berinteraksi dan saling membutuhkan sesuai dengan peranannya masing-masing terhadap kegiatan ekonomi. Otoritas moneter melalui bank sentral mempunyai peran utama sebagai sumber awal terciptanya uang beredar. Bank sentral merupakan sumber awal penawaran uang baik untuk memenuhi permintaan uang dari masyarakat yaitu uang kartal (uang primer) maupun untuk memenuhi permintaan uang dari lembaga-lembaga keuangan yaitu cadangan bank (*bank reserves*).

Otoritas moneter dan lembaga keuangan membentuk suatu sistem yang disebut sebagai sistem moneter (*monetary system*). Sedangkan masyarakat yang terdiri dari rumah tangga dan perusahaan adalah kelompok terakhir dalam siklus penciptaan uang.

Konsep Dasar Kebijakan Moneter

Perkembangan ekonomi suatu negara mengalami pasang surut (siklus) yaitu pada periode tertentu perekonomian tumbuh pesat dan pada periode lain tumbuh lambat. Untuk mengelola dan mempengaruhi perkembangan perekonomian agar dapat berlangsung dengan baik dan stabil, pemerintah atau otoritas moneter biasanya melakukan langkah-langkah yang dikenal kebijakan ekonomi makro. Kebijakan makroekonomi yang dapat dijalankan oleh pemerintah pada dasarnya terbagi atas dua bidang, yaitu: kebijakan fiskal dan kebijakan moneter. Kebijakan fiskal adalah kebijakan pada bidang perpajakan dan pengeluaran pemerintah untuk mempengaruhi pengeluaran agregat dalam perekonomian. Kebijakan moneter adalah kebijakan ekonomi makro yang mengatur penawaran uang, kredit, dan tingkat suku bunga dalam rangka mengendalikan tingkat pembelanjaan atau pengeluaran dalam perekonomian.

Kebijakan moneter merupakan tindakan makro pemerintah (bank sentral) dengan cara mempengaruhi proses penciptaan uang (Boediono, 1985). Kebijakan moneter merupakan faktor yang dapat dikontrol oleh pemerintah sehingga dengan demikian dapat dipakai untuk mencapai sasaran pembangunan ekonomi (Nopirin, 1992). Sementara itu, Mishkin (2003) memandang kebijakan moneter yang dilaksanakan bank sentral memiliki enam tujuan dasar (*six basic goals of monetary policy*), yaitu:

1. Perluasan kesempatan kerja (*high employment*)
2. Pertumbuhan ekonomi (*economic growth*)
3. Stabilitas harga (*price stability*)
4. Kestabilan tingkat bunga (*interest rate stability*)
5. Kestabilan pasar uang (*stability of financial markets*)
6. Kestabilan perdagangan luar negeri (*stability in foreign exchange market*).

Tujuan dasar kebijakan moneter adalah tercapainya keseimbangan intern (*internal balance*) dan keseimbangan ekstern (*external balance*). Keseimbangan internal biasanya diwujudkan oleh terciptanya kesempatan kerja yang tinggi, tercapainya laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi, dan laju inflasi yang rendah. Keseimbangan eksternal ditujukan agar neraca pembayaran internasional (*balance of payment*) seimbang dalam arti bahwa neraca pembayaran internasional suatu negara tidak defisit atau tidak surplus (Insukindro, 1997).

Tingkat Suku Bunga

Menurut Nopirin (1998), suku bunga adalah biaya yang harus dibayar oleh peminjam atas pinjaman yang diterima dan merupakan imbalan bagi pemberi pinjaman atas investasinya. Menurut Samuelson dan Nordhaus (2001), suku bunga adalah pembayaran



yang dilakukan untuk penggunaan uang. Tingkat bunga dibedakan menjadi dua, yaitu tingkat bunga nominal dan tingkat bunga riil.

Teori Pertumbuhan Ekonomi

Teori pertumbuhan ekonomi dapat didefinisikan sebagai penjelasan mengenai faktor-faktor apa yang menentukan kenaikan output per kapita dalam jangka panjang, dan penjelasan mengenai bagaimana faktor-faktor tersebut berinteraksi satu sama lain, sehingga terjadi proses pertumbuhan. Jadi teori pertumbuhan ekonomi tidak lain adalah suatu *ceritera* (yang logis) mengenai bagaimana proses pertumbuhan terjadi (Boediono, 1985).

Inflasi

Inflasi adalah fenomena kenaikan harga barang-barang secara umum dan terus menerus. Tapi kenaikan harga tersebut tidak selalu dalam prosentase yang sama (Nopirin : 2000). Secara umum pendekatan target inflasi dapat dilihat dari dua hal (Svensson, 1999) yaitu: (1) Indeks harga (*price index*), atau *Consumer Price Index (CPI)*, (2) *Level* inflasi.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yang menggunakan data runtun waktu (*time series*) yaitu, *BI Rate*, pertumbuhan ekonomi, dan inflasi. Dengan menekankan pada model matematis dan ekonometri, sedangkan model ekonometri sendiri menggunakan model *vector auto regression (VAR)*.

Teknik Analisis Data

Uji Model VAR (*Vector Auto regression*)

Untuk melihat hubungan antara *BI Rate (RBI)*, pertumbuhan ekonomi dan inflasi (*INF*) digunakan model *Vector Autoregression (VAR)* dengan menggunakan perangkat lunak *Eviews 4.1*. Metode yang ditekankan pada penerapan model VAR adalah (Gujarati, 2003):

1. Sederhana dan kemudahan dalam penggunaan, tidak perlu khawatir dalam penentuan variabel endogen dan variabel eksogen, semua variabel dalam VAR berlaku sebagai variabel endogen.
2. Kemudahan dalam estimasi, metode *Ordinary Least Square (OLS)* biasa dapat diaplikasikan untuk masing-masing persamaan secara terpisah.
3. *Forecast* atau peramalan yang dihasilkan pada beberapa kasus ditemukan lebih baik daripada yang dihasilkan oleh model persamaan simultan yang lebih kompleks.

Berdasarkan model VAR maka persamaan strukturalnya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} RBI_t &= \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_1 RBI_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_2 INF_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_3 Growth_{t-i} + U_{1t} \\ Growth_t &= \gamma_0 + \sum_{i=1}^n \gamma_1 RBI_{t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_2 INF_{t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_3 Growth_{t-i} + U_{2t} \\ INF_t &= \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_1 RBI_{t-i} + \sum_{i=1}^n \beta_2 INF_{t-i} + \sum_{i=1}^n \beta_3 Growth_{t-i} + U_{3t} \dots (1) \end{aligned}$$

Pada bagian ini analisisnya lebih ditekankan melalui dua perangkat yang digunakan dalam model VAR, yakni fungsi *impulse response* dan *variance decomposition*. Analisis kedua perangkat ini akan dijabarkan dari persamaan bentuk standar VAR (Enders. 2003) :

Ada beberapa hal penting dalam melakukan estimasi menggunakan model VAR:

- a. Data yang digunakan harus stasioner.
- b. Identifikasi bentuk model.
- c. Penentuan *lag* optimal.

Impulse Response

Analisis *impulse response* ini melacak respon dari variabel endogen di dalam sistem VAR karena adanya *shocks* atau perubahan di dalam variabel gangguan (*e*). Fungsi *impulse response* menggambarkan tingkat laju dari *shocks* variabel yang satu terhadap variabel yang lain pada suatu rentang waktu tertentu. Hal ini dapat dilihat pada persamaan *impulse response* berikut (Enders, 2003):

Variance Decomposition

Variance Decomposition atau biasa disebut *Forecast Error Variance Decomposition* (FEVD) merupakan perangkat model VAR yang memisahkan variasi dari sejumlah variabel menjadi variabel *innovation*, dengan asumsi variabel – variabel *innovation* tidak saling berkorelasi. *Variance decomposition* berguna untuk memprediksi kontribusi persentase varian setiap variabel karena adanya perubahan variabel tertentu di dalam sistem VAR (Widarjono, 2007).

PEMBAHASAN

Analisis Model

Uji Stasioneritas Data

Sebelum analisis uji model *vector auto regression* (VAR) dilakukan, terlebih dahulu akan dilakukan uji stasioneritas data, yaitu melalui uji akar unit dan uji derajat integrasi. Pengujian stasioneritas dilakukan dengan menggunakan uji *Augmented Dickey-Fuller* (ADF). pengujian akar unit dimulai pada bentuk *level*.

Uji stasioneritas *Augmented Dickey-Fuller* (ADF) dilakukan pada tingkat *level-trend and intercept*. Hasil pengujian akar unit pada tingkat *level-trend and intercept* dari seluruh variabel endogen yang diajukan pada penelitian sebagai berikut:

Tabel 2

Hasil Uji Unit Root: Level – Trend and Intercept

Variabel	ADF t-Statistik		MacKinnon critical value		
			1 %	5 %	10 %
RBI	**	-4.151855	-4.532598	-3.673616	-3.277364
Growth	***	-2.689829	-4.200056	-3.175352	-2.728985
INF	*	-5.521053	-4.571559	-3.690814	-3.286909

Sumber: Hasil estimasi menggunakan *Eviews 4.1*

Ket: *) Signifikan pada 1 %, **) Signifikan pada 5 %, ***) Signifikan pada 10 %.

Dari hasil uji ADF tersebut dapat diketahui bahwa bahwa pada bentuk *Level – Trend and Intercept* seluruh variabel telah stasioner dengan tingkat signifikansi pada tingkat α yang berbeda. Variabel *BI Rate* (RBI) telah stasioner dengan signifikan pada $\alpha = 5\%$. Variabel pertumbuhan ekonomi, stasioner dengan signifikan pada $\alpha = 10\%$. Variabel inflasi (INF), stasioner dengan signifikan pada $\alpha = 1\%$.

Penentuan Lag Length Optimal

Penentuan *lag length* optimal pada penelitian ini menggunakan pemilihan criteria informasi yang menunjukkan *lag length* tertentu (tanda bintang terbanyak) dengan metode *Final Prediction Error* (FPE), *Aike Information Criterion* (AIC), *Schwarz Criterion* (SC), dan *Hannan-Quinn* (HQ). Adapun proses pengujian dalam penentuan *lag length* optimal. Pada Tabel 3 menunjukkan bahwa *lag* optimal pada model adalah *lag 2*.

Tabel 3

Hasil Pengujian Lag Length Optimal

Lag	FPE	AIC	SC	HQ
0	2.164047	9.285268	9.433663	9.305729
1	0.096360	6.151340	6.744921*	6.233187
2	0.086085*	5.931600*	6.970367	6.074832*

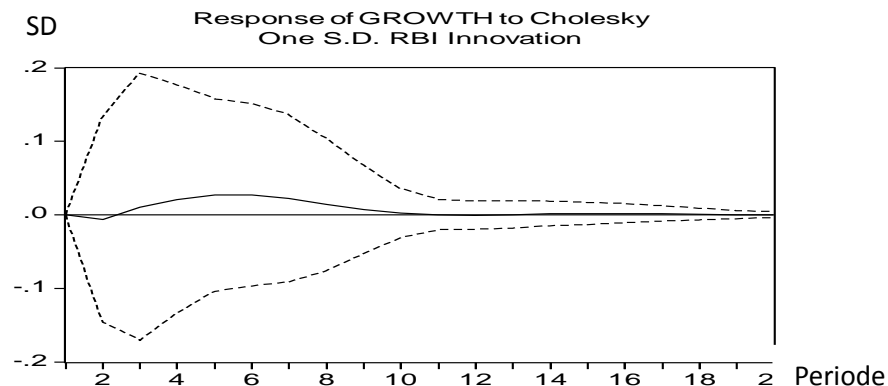
Keterangan: * menunjukkan *lag* yang direkomendasikan *Eviews 4.1*

Hasil Impulse Response

Penelitian ini fokus untuk menganalisis tingkat kelajuan atau kecepatan dari *shock* variabel *BI Rate* terhadap variabel pertumbuhan ekonomi dan inflasi dengan menggunakan fungsi *impulse response*. melalui fungsi *impulse response* akan dilihat tingkat laju perubahan variabel pertumbuhan ekonomi dan inflasi akibat respon dari *shock* perubahan variabel *BI Rate* dari periode awal terjadinya *shock* sampai berakhirnya pengaruh tersebut.

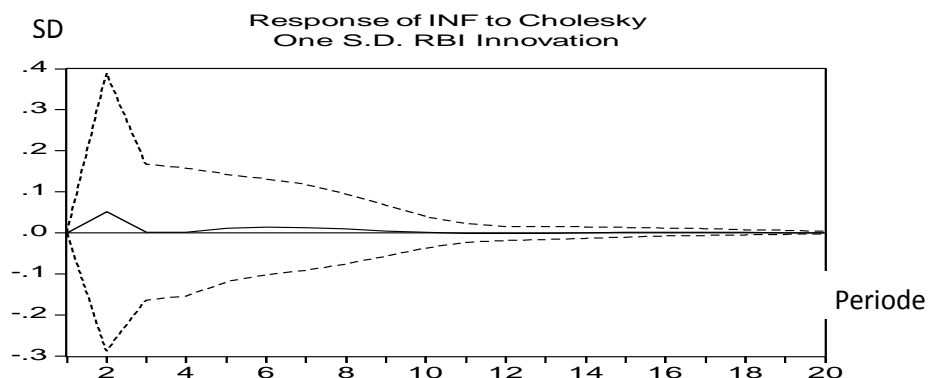
Sumbu horisontal menunjukkan periode waktu. satu periode mewakili satu triwulan. Sumbu vertikal menunjukkan perubahan variabel tertentu akibat *shock* variabel BI Rate. perubahan ini dinyatakan dalam satuan standar deviasi (SD).

Grafik 1
Respon Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Shock Variabel BI Rate
Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



Berdasarkan grafik 1, menunjukkan respon pertumbuhan ekonomi terhadap adanya *shock* BI Rate. Respon pertumbuhan ekonomi mengalami penurunan, dan mencapai titik terendah pada periode kedua setelah terjadi *shock*. Setelah periode tersebut pertumbuhan ekonomi berangsur-angsur menuju ke posisi keseimbangan (konvergen) yakni pada periode kesepuluh. Diperlukan *time lag* satu triwulan bagi pertumbuhan ekonomi untuk dapat merespons BI Rate, tapi respon pertumbuhan ekonomi terhadap *shock* BI Rate relatif lemah.

Grafik 2
Respon Inflasi Terhadap Shock Variabel BI Rate
Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



Berdasarkan grafik 2, menunjukkan perubahan (*shock*) BI Rate langsung direspon positif terhadap inflasi dan mengalami peningkatan 0.5 standar deviasi dan mencapai titik tertinggi pada periode kedua setelah terjadi *shock*. Setelah periode tersebut inflasi (INF) kembali direspon positif pada periode keenam dan pada periode kesepuluh inflasi (INF) berangsur-angsur menuju ke posisi keseimbangan (konvergen). Diperlukan *time lag* satu triwulan bagi inflasi (INF) untuk dapat merespons BI Rate, tapi respon inflasi (INF) terhadap *shock* BI Rate relatif tidak kuat.

Hasil Variance Decomposition

Hasil *variance decomposition* per triwulanan disampaikan dalam bentuk table dibawah ini.

Tabel 4
Kontribusi *Shock* Variabel BI Rate Terhadap
Pertumbuhan Ekonomi dan Inflasi

PERIODE	GROWTH	INF	PERIODE	GROWTH	INF
1	0.00	0.00	11	0.34	0.21
2	0.01	0.19	12	0.34	0.21
3	0.02	0.16	13	0.34	0.21
4	0.08	0.17	14	0.34	0.21
5	0.18	0.18	15	0.34	0.21
6	0.26	0.19	16	0.34	0.21
7	0.32	0.20	17	0.34	0.21
8	0.34	0.20	18	0.34	0.21
9	0.34	0.20	19	0.34	0.21
10	0.34	0.21	20	0.34	0.21

Berdasarkan pengamatan pada tabel 4, terlihat bahwa pada periode pertama, porsi yang dapat dijelaskan oleh pertumbuhan ekonomi hanya sebesar 0,00%, dan porsi INF hanya 0.00%. Selanjutnya pada periode kelima, porsi yang dapat dijelaskan oleh pertumbuhan ekonomi meningkat menjadi 0.18% dan porsi INF juga meningkat sebesar 0.18%.

Periode kedelapan, porsi yang dapat dijelaskan oleh pertumbuhan ekonomi meningkat menjadi sebesar 0.34% sampai pada periode kedua puluh porsi yang dapat dijelaskan oleh pertumbuhan ekonomi tidak berubah. Sementara porsi INF mengalami peningkatan tertinggi pada periode kesepuluh sebesar 0.21%, dan sampai periode kedua puluh porsi tersebut tidak berubah.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian secara empiris dan telaah melalui proses analisis dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil *impulse response* menunjukkan bahwa *shock* dari BI Rate direspon oleh pertumbuhan ekonomi dan inflasi. Respon pertumbuhan ekonomi mengalami penurunan, dan mencapai titik terendah pada periode kedua setelah terjadi *shock*. Setelah periode tersebut pertumbuhan ekonomi berangsur-angsur menuju ke posisi keseimbangan (konvergen) yakni pada periode kesepuluh. Sementara itu, *shock* BI Rate langsung direspon positif terhadap inflasi dan mengalami peningkatan 0.5 standar deviasi dan mencapai titik tertinggi pada periode kedua setelah terjadi *shock*.
2. Hasil *variance decomposition* dari uji model *vector auto regression* (VAR) menunjukkan bahwa *shock* BI Rate terhadap pertumbuhan ekonomi dan inflasi relatif tidak kuat. hal ini terlihat dari kemampuan variabel BI Rate terhadap pertumbuhan ekonomi dan inflasi yang tidak mampu menjelaskan secara signifikan. Porsi BI Rate terhadap pertumbuhan ekonomi hanya mampu menjelaskan sebesar 0.34% dan porsi BI Rate terhadap inflasi hanya mampu menjelaskan sebesar 0.21%.

Saran

1. Otoritas moneter hendaknya selalu menjaga stabilitas inflasi, peningkatan pertumbuhan ekonomi, dan kredibilitas kebijakan moneter. Meskipun penelitian ini tidak mampu menjelaskan pengaruh *shock* BI Rate terhadap pertumbuhan ekonomi dan inflasi secara kuat.
2. Pemerintah selaku otoritas fiskal harus menjaga keseimbangan sisi penawaran, yaitu *administered prices*, seperti BBM, gangguan pasokan pangan dan distribusi barang komoditas akan dapat mempengaruhi tingginya laju inflasi, serta melakukan penyesuaian jika ada faktor eksternal perekonomian seperti kenaikan harga minyak mentah dunia.



3. Diperlukan koordinasi yang efektif, antara otoritas fiskal dengan otoritas moneter dalam menetapkan kebijakan yang terkait dengan kondisi makroekonomi, agar dampak dari faktor eksternal dan *administered prices* tersebut dapat diminimalisir.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. *Laporan Tahunan Bank Indonesia*. Berbagai tahun terbitan 2005-2009. Jakarta: Bank Indonesia.
- _____. *Laporan Triwulanan Bank Indonesia*. Berbagai triwulan 2005.3-2010.2. Jakarta: Bank Indonesia.
- _____. *Statistik Ekonomi dan Keuangan Indonesia*. Berbagai tahun terbitan 2005-2009.
- Boediono. 1990. *Ekonomi Moneter*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Enders, Walter. 2003. *Applied Econometric Time Series*. New York: John Willey and Sons. Inc.
- Gujarati, Damodar N. 2003. *Basic Econometric. Fourth Edition*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Harris, Richard. 1995. *Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling*. New York: Prentice Hall.
- Julaihah, Umi dan Insukindro. 2004. Analisis Dampak Kebijakan Moneter Terhadap Variabel Makroekonomi Di Indonesia Tahun 1983.1 -2003.2. *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Vol. 5. No.7. Hal 8-41. Jakarta: Bank Indonesia.
- Manurung, Mandala dan Prathama Rahardja. 2004. *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*. Jakarta: FE UI.
- Mishkin, S. Frederic. 2004. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. Seventh Edition. Boston: Addison Wesley.
- Nopirin. 1992. *Ekonomi Moneter 2*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Samuelson, Paul A. and William D. Nordhous. 2001. *Economics*. 17th Edition. USA: McGraw-Hill.
- Warijo, perry dan Solikin. 2004. “*Kebijakan Moneter*” Bank Indonesia Sebuah Pengantar, Jakarta: Pusat pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia.
- Zulverdi, dkk. 2002. “Operasi Pengendalian Moneter yang Berbasis Suku Bunga dalam Mencapai Sasaran Inflasi” *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Vol. 5 No. 1. Hal: 4-30. Jakarta: Bank Indonesia.



IKATAN SARJANA EKONOMI INDONESIA (ISEI)
Cabang Surabaya Koordinator Jawa Timur

**ANALISIS PENGARUH FAKTOR-FAKTOR
PERTUMBUHAN EKONOMI ERA OTONOMI DAERAH
(STUDI KASUS KABUPATEN/KOTAPROPINSI JAWA TIMUR)**

Rezka Prakarsa Ardani
(Alumnus S-1 FE Progdil Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”
Surabaya)
rezka_darkness@yahoo.com ; rezka1986@yahoo.com

Diah Hari Suryaningrum
(Dosen FE Progdil Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Surabaya)
diahningrum_upnjatim@hotmail.com

Abstract

Since the initiated of bureaucratic reformation in 1999 and the enactment of No.XV/MPR/1999 MPR, Indonesian government has been deconstructed from centralized systems to decentralized governance. The spirit of bureaucratic reforms culminated on January 1, 2001, namely as a milestone in the early implementation of regional autonomy which is a logical consequence of the principle of decentralization. That condition is a new chapter for the State of Indonesia in the State Financial management systems at the regional level on the achievement of performance-oriented focus on output and outcome. Regional autonomy is a priority objective for the improvement of public services, economy, and acceleration of economic growth and regional independency. This research was conducted to see to what extent the effects of the implementation of regional autonomy and which factors affect economic growth. The object of this research is financial files of the Regency/Municipality Government in Indonesia. Samples are financial data of regencies and municipalities in East Java Province from the years 2001-2008, for which data was obtained from the Central Statistics Agency (BPS). Variables include in this research are Regional Owned Revenue (X_1), Capital Expenditure Budget (X_2), Expenditure Budget Routine/Current (X_3) and Economic Growth (Y). This study uses multiple regression analysis techniques. For simultaneously (F-test), the research results proved that Regional Owned Revenue (X_1), Capital Expenditure Budget (X_2), and Expenditure Budget Routine/Current (X_3) significantly influence Economic Growth. Meanwhile, for partial (t-test), only the Regional Owned Revenue (X_1) with value Sig 0,016 < 0,05 and Expenditure Budget Routine/Current (X_3) with value Sig 0,003 < 0,005 have a significant impact on economic growth. While Capital Expenditure Budget (X_2) has no significant impact on economic growth with value Sig 0.804 > 0,05.

Keywords: APBD, Regional Owned Revenue, Capital Expenditure Budget, Current Expenditure Budget

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Berdasarkan salah satu Ketetapan MPR yaitu TAP MPR Nomor XV/MPR/1998 tentang “Penyelenggaraan Otonomi Daerah, Pengaturan, Pembagian dan Pemanfaatan Sumber Daya Nasional yang berkeadilan serta Perimbangan Keuangan Pusat dan Daerah dalam Kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia” merupakan landasan hukum bagi dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 22 Tahun 1999 yang direvisi menjadi Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah yang diubah dengan Peraturan Perubahan Nomor 3 Tahun 2005 dan Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1999 yang direvisi



menjadi Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah (Mardiasmo, 2002: 24), dimana kedua undang-undang tersebut adalah sebagai payung hukum pelaksanaan dan tonggak awal diselenggarakannya otonomi daerah (Bastian, 2006: 2), yang secara formal resmi diberlakukan pada tanggal 1 Januari 2001 (Saragih, 2003: 29; Kuncoro, 2004: 18).

Tujuan utama pelaksanaan dan pemberlakuan undang-undang otonomi daerah adalah diprioritaskan untuk meningkatkan pelayanan publik, memajukan perekonomian daerah dan mempercepat pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah (Mardiasmo, 2002: 59 dan 221; Bastian, 2006: 342 dan 354). Yuliati (2001: 16) menyatakan bahwa dalam usaha mempercepat pembangunan dan pertumbuhan ekonomi daerah dibutuhkan modal untuk digunakan pada kegiatan yang menyentuh langsung aspek kehidupan masyarakat sebagai usaha pemerintah menggerakkan sektor perekonomian. Pendapat tersebut didukung Malthus, yaitu untuk adanya perkembangan ekonomi diperlukan adanya kenaikan jumlah kapital untuk investasi yang terus-menerus (Irawan dan Suparmoko, 2002: 27). Selain itu, menurut teori model pertumbuhan ekonomi Harrod-Domar tentang Teori Pertumbuhan Mantap (*steady growth theory*) lebih menekankan atau memberikan peranan kunci tentang perlunya penanaman modal dalam proses penciptaan pertumbuhan ekonomi (Jhingan, 1990: 291; Suryana, 2000: 66). Selain itu, berdasarkan teori pertumbuhan ekonomi Kaum Klasik yang beranggapan bahwa pertumbuhan dan pembangunan ekonomi bersumber utama dari modal (Suryana, 2000: 59).

Berdasarkan penjelasan teori pertumbuhan ekonomi disinyalir ada keterkaitan dengan keuangan pemerintah di era otonomi daerah. Menurut model pembangunan tentang perkembangan pengeluaran pemerintah yang dikembangkan Walt Whitman Rostow dengan menghubungkan perkembangan pengeluaran pemerintah seiring tahap-tahap pembangunan ekonomi, yang pada tahap awal perkembangan ekonomi, pemerintah akan membutuhkan investasi yang besar atau yang lebih dikenal dengan Teori Dorongan Kuat (*big push theory*) (Mangkoesoebroto, 1993: 170).

Selain itu, pemerintah dalam menjalankan roda pemerintahan membutuhkan suatu biaya operasional, yang pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Hal

Selain itu, tujuan utama penerapan otonomi daerah adalah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Mardiasmo, 2002: 59; Bastian, 2002: 354). Daerah yang pertumbuhan ekonominya positif mempunyai kemungkinan menaikkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) atau dengan kata lain adanya peningkatan PAD merupakan eksis dari pertumbuhan ekonomi atau Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) dan diyakini antara PAD dan pertumbuhan ekonomi terdapat adanya korelasi (Saragih, 2003: 55-58). Hal tersebut didukung teori Peacock dan Wiseman yang menyatakan "*perkembangan ekonomi menyebabkan pemungutan pajak yang semakin meningkat walaupun tarif pajak tidak berubah; dan meningkatnya penerimaan pajak menyebabkan pengeluaran pemerintah juga semakin meningkat. Oleh karena itu, dalam keadaan normal, meningkatnya GNP (Gross National Product) menyebabkan penerimaan pemerintah yang semakin besar, begitu juga dengan pengeluaran pemerintah menjadi semakin besar*" (Mangkoesoebroto, 1993: 173).

Berdasarkan teori dengan kenyataan yang ada pada Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Timur pada era otonomi daerah terdapat adanya kesenjangan (*gap*). Selain itu, banyaknya perbedaan hasil penelitian, seperti Hamzah (2007) yang memberikan hasil bahwa pendapatan negara tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi, lalu studi secara spesifik dilakukan Ardani, dkk (2009) memberikan hasil bahwa penerimaan pajak tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Sedangkan Yuliati (2001), Saragih (2003), Bappenas (2003), Adi (2006), Harianto dan Adi (2007) yang menyimpulkan bahwa PAD berpengaruh dan berkorelasi positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Lalu penelitian Hamzah (2007), Harianto dan Adi (2007) memberikan hasil pengeluaran tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi dan didukung studi yang dilakukan Ardani, dkk (2009) bahwa belanja modal tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Namun hasil penelitian tersebut berbeda dengan penelitian Yuliati (2001), Adi (2006), Putri (2006),



Kurniawan (2008) yang menyimpulkan bahwa belanja modal berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Lalu, Penelitian Yuliati (2001) menyimpulkan bahwa anggaran belanja rutin tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi, sedangkan penelitian Kurniawan (2008), Putri (2006) dan Ardani, dkk (2009) memberikan hasil bahwa anggaran belanja rutin berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Selain itu, masih jarangny studi yang meneliti pengaruh anggaran belanja rutin apakah memberikan dampak terhadap pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, peneliti melakukan penelitian ini untuk melihat Pendapatan Asli Daerah, Anggaran Belanja Modal dan Anggaran Belanja Rutin berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi.

Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah Pendapatan Asli Daerah, Anggaran Belanja Modal dan Anggaran Belanja Rutin berpengaruh terhadap Pertumbuhan Ekonomi pada Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Timur di tahun 2001-2008.

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk memberikan bukti empiris dengan menguji pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Anggaran Belanja Modal dan Anggaran Belanja Rutin terhadap Pertumbuhan Ekonomi pada Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Timur di tahun 2001-2008.
2. Pemerintah diharapkan dapat mengatur komposisi belanja agar antara *input*, *output*, dan *outcome* secara bersinergi meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

LANDASAN TEORI

Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi menurut Sumitro Djojohadikusumo (1991) adalah suatu proses yang berpokok pada proses peningkatan produksi barang dan jasa dalam kegiatan ekonomi masyarakat (Pirade, 2006:9). Menurut Dr. Boediono (1985) pertumbuhan ekonomi adalah adalah suatu proses kenaikan *output* perkapita dalam jangka panjang (Kuncoro, 2004:129; Tarigan, 2007:46). Jadi persentase pertambahan *output* itu haruslah tinggi dari persentase pertambahan jumlah penduduk. Menurut Boediono ada ahli ekonomi yang membuat definisi yang lebih ketat, yaitu pertumbuhan ekonomi haruslah “bersumber dari proses intern perekonomian tersebut” (Tarigan, 2007:46).

Berdasarkan pengertian pertumbuhan ekonomi diatas, indikator pengukuran pertumbuhan ekonomi yang memenuhi kriteria tersebut adalah *Gross Domestic Bruto* (GDP) atau istilah dalam bahas Indonesia diartikan sebagai Produk Domestik Bruto (PDB), yang didefinisikan total nilai atau harga pasar dari seluruh barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh suatu perekonomian selama kurun waktu tertentu (biasanya 1 tahun) (Nanga, 2005:13).

Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah

Pengertian anggaran menurut Mardiasmo (2002:61) adalah pernyataan mengenai estimasi kinerja yang hendak dicapai selama periode waktu tertentu yang dinyatakan dalam ukuran finansial. Sedangkan Bastian (2006:163) berpendapat bahwa anggaran dapat diinterpretasikan sebagai paket pernyataan perkiraan penerimaan dan pengeluaran yang diharapkan akan terjadi dalam satu atau beberapa periode mendatang. Sehingga pengertian tersebut dapat menjelaskan bahwa APBD merupakan cerminan estimasi kinerja pemerintah yang masih dalam tahap perencanaan dan diharapkan terwujud pada kurun waktu tertentu dengan pencapaian akhir peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Pendapatan Asli Daerah

Menurut UU No. 32 tahun 2004 pasal 1 menyatakan bahwa penerimaan daerah adalah semua uang yang masuk ke kas daerah. Sedangkan pendapatan daerah adalah hak



Pemerintah Daerah yang diakui sebagai penambah nilai kekayaan bersih dalam tahun bersangkutan, sehingga pendapatan asli daerah (PAD) adalah pendapatan yang diperoleh Daerah yang dipungut berdasarkan Perda sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Struktur PAD berdasarkan UU No.32 tahun 2004, Halim (2007: 96-98), Bastian (2006: 314-323) serta Suhadak dan Nugroho (2007: 123-125) adalah sebagai berikut: 1) Pajak daerah, 2) Retribusi daerah, 3) Hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan, dan 4) Lain-lain pendapatan asli daerah yang sah.

Anggaran Belanja Daerah

Menurut Bastian (2006: 45), anggaran belanja daerah merupakan perkiraan beban pengeluaran daerah yang dialokasikan secara adil dan merata agar relatif dapat dinikmati oleh seluruh kelompok masyarakat tanpa diskriminasi, khususnya dalam pelayanan publik. Menurut Halim (2007: 330), pengeluaran daerah didefinisikan sebagai uang yang keluar dari kas daerah. Pendapat lain, seperti Suhadak dan Nugroho (2007: 102) anggaran belanja daerah meliputi semua pengeluaran rekening kas umum yang mengurangi ekuitas dana merupakan kewajabn daerah dalam satu tahun anggaran dan tidak diperoleh pembayaran kembali oleh pemerintah. Sedangkan menurut UU No. 32 tahun 2004, belanja daerah adalah semua kewajiban daerah yang diakui sebagai pengurang nilai kekayaan bersih dalam periode tahun anggaran yang bersangkutan. Belanja daerah terdiri dari belanja apartur daerah dan bagian belanja pelayanan publik yang masing-masing dirinci menurut kelompok belanja (Suhadak dan Nugroho, 2007: 97). Anggaran belanja modal/investasi menurut Mardiasmo (2002: 67) dan Halim (2007: 101) adalah pengeluaran yang manfaatnya cenderung melebihi satu tahun anggaran dan akan menambah aset atau kekayaan daerah. Sedangkan menurut Permendagri No. 13 tahun 2006 mendefinisikan belanja modal adalah pengeluaran yang dilakukan dalam rangka pembelian/pengadaan atau pembangunan aset tetap berwujud yang mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun dan digunakan untuk kegiatan pemerintah.

Sedangkan belanja rutin/operasional menurut Mardiasmo (2002: 66) adalah anggaran yang digunakan untuk membiayai kebutuhan sehari-hari dalam menjalankan kegiatan pemerintahan. Belanja rutin adalah pengeluaran yang manfaatnya hanya untuk 1 tahun anggaran dan tidak menambah aset atau kekayaan bagi pemerintah.

Hubungan Pendapatan Asli Daerah, Anggaran Belanja Modal dan Anggaran Belanja Rutin terhadap Pertumbuhan Ekonomi

Menurut UU No. 33 tahun 2004 pasal 4 dan 5 menyebutkan bahwa penyelenggaraan urusan dan kegiatan pemerintahan didanai oleh APBD. Keberhasilan kegiatan perekonomian dan keberhasilan suatu daerah dalam pelaksanaan kegiatan ditunjukkan adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi (Nanga, 2005: 13; Bastian, 2006: 342). Padahal suatu daerah dengan pertumbuhan ekonomi yang positif akan meningkatkan pendapatan daerah tersebut, dengan kata lain PAD merupakan eksres dari pertumbuhan ekonomi (Saragih, 2003: 55-58). Pertumbuhan PAD seharusnya sensitif terhadap kenaikan pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan analisis elastisitas PAD terhadap PDRB yang dilakukan Bappenas (2003) pada pemerintah propinsi, menunjukkan 12 propinsi (41,37%) yang mempunyai nilai elastisitas ≥ 1 . Hal ini menunjukkan bahwa setiap terjadi perubahan pada PDRB akan memberikan dampak positif dan signifikan terhadap perubahan PAD (Adi, 2006: 6). Teori dan Temuan Bappenas serta pendapat Saragih didukung penelitian Yulianti (2001) dan Harianto dan Adi (2007) yang menyimpulkan bahwa PAD berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi.

Teori pertumbuhan ekonomi yang dikembangkan Walt Whitman Rostow, menghubungkan perkembangan pengeluaran pemerintah dengan tahap-tahap pertumbuhan ekonomi yang pada tahap awal pemerintah akan membutuhkan investasi yang besar sebab pada tahap ini pemerintah harus menyediakan sarana dan prasarana atau infrastruktur publik untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Mangkoesoebroto, 1993:170).Pendapat tersebut didukung Malthus, yaitu untuk adanya perkembangan ekonomi diperlukan adanya



kenaikan jumlah kapital untuk investasi yang terus-menerus (Irawan dan Suparmoko, 2002: 27). Selain itu, teori model pertumbuhan ekonomi Harrod-Domar tentang Teori Pertumbuhan Mantap (*steady growth theory*) yang merupakan pengembangan analisis Keynes lebih menekankan atau memberikan peranan kunci tentang perlunya penanaman modal dalam proses penciptaan pertumbuhan ekonomi (Jhingan, 1990: 291; Suryana, 2000: 66). Selain itu, berdasarkan teori pertumbuhan ekonomi Kaum Klasik yang beranggapan bahwa pertumbuhan dan pembangunan ekonomi bersumber utama dari modal (Suryana, 2000: 59).

Selain pemerintah melakukan investasi pada belanja modal sebagai bentuk penyediaan fasilitas infrastruktur, pemerintah juga melakukan pelayanan publik (*public service*). Hal tersebut dapat dilihat pada anggaran belanja rutin yang digunakan untuk membiayai program rutin pemerintahan, sehingga disinyalir akan memberikan dampak pada peningkatan pertumbuhan ekonomi. Hal tersebut didukung teori pengeluaran yang dikemukakan oleh Adolf Wagner, yaitu pengeluaran dan kegiatan pemerintah yang semakin meningkat telah lama dirasakan, tendensi makin meningkatnya pengeluaran pemerintah oleh Wagner dinamakan "*Gesetz der wachsenden Ausdehnung den Staatstätigkeiten*" atau hukum selalu makin meningkatnya kegiatan-kegiatan negara (*law of ever increasing state activities*). Sehingga hukum Wagner tersebut oleh R.A. Musgrave disebut hukum "*growing public expenditure*" atau hukum makin meningkatnya pengeluaran-pengeluaran pemerintah (Soetrisno, 1984: 364). Selain itu, teori pengeluaran pemerintah lainnya yang dikemukakan oleh Peacock dan Wiseman menyatakan kaitannya antara meningkatnya penerimaan daerah menyebabkan meningkatnya pengeluaran pemerintah dan akan berdampak pada pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, dalam keadaan normal, meningkatnya GNP menyebabkan penerimaan pemerintah yang semakin besar (Mengkoesebroto, 1993: 173).

Hipotesis Penelitian

Diduga Pendapatan Asli Daerah, Anggaran Belanja Modal dan Anggaran Belanja Rutin berpengaruh terhadap Pertumbuhan Ekonomi.

METODE PENELITIAN

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel bebas dalam penelitian ini terdiri dari, Pendapatan Asli Daerah (X_1) diartikan sebagai semua pendapatan yang diterima oleh daerah dan yang menjadi hak daerah tanpa perlu dibayar kembali oleh daerah; Anggaran Belanja Modal (X_2) diartikan sebagai pengeluaran yang dianggarkan oleh pemerintah dengan memiliki masa manfaat ekonomis lebih dari satu tahun anggaran dan akan menambah kekayaan/asset pemerintah; Anggaran Belanja Rutin (X_3) diartikan sebagai pengeluaran pemerintah yang dianggarkan untuk membiayai kegiatan rutin dalam satu tahun anggaran dan tidak menambah kekayaan bagi pemerintah. Sedangkan variabel terikatnya adalah Pertumbuhan Ekonomi (Y) diartikan jumlah nilai tambah barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit ekonomi dalam kawasan Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Timur yang diukur melalui Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Pengukuran variabel bebas dan terikat menggunakan skala ratio.

Teknik Penentuan Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel penelitian ini adalah data-data keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota di Indonesia 1969-2008. Sedangkan sampel penelitian ini adalah data-data keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Timur tahun 2001-2008, sampel ini menggunakan jenis *puposive sampling* atau *judgement sampling*, yaitu penarikan sampel menggunakan pertimbangan/ kriteria yang sekiranya dapat memberikan prospek yang baik bagi perolehan data yang akurat (Djarwanto, 2001: 19). Pertimbangan atau kriteria yang digunakan: 1) pelaksanaan otonomi daerah baru dilaksanakan secara efektif per tanggal 1 Januari 2001; 2) ketersediaan data data-data keuangan; 3) Pemerintah Kabupaten/Kota yang tidak mengalami pemekaran, penghapusan, dan penggabungan.



Jenis data diperoleh secara sekunder yang bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS), meliputi Realisasi Anggaran Pendapatan Asli Daerah, Anggaran Belanja Modal, Anggaran Belanja Rutin dan Pertumbuhan Ekonomi (PDRB).

Teknik Analisis dan Uji Hipotesis

Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Penggunaan analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini dapat diterapkan apabila terpenuhinya asumsi klasik, yaitu BLUE (*Best Linier Unbiased Estimator*) yang meliputi tidak terjadi autokorelasi, tidak terjadi multikolinearitas, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan data terdistribusi normal. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda untuk menjawab hipotesis berdasarkan hasil pengujian Uji-F dan Uji-t dengan tingkat signifikansi 5%. Dasar penentuan taraf nyata 5%, karena dalam ilmu sosial dan ekonomi menggunakan taraf nyata 5-20% (Suharyadi dan Purwanto, 2003:394 dan 523).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Hasil olah data penelitian ini telah memenuhi semua asumsi dalam penggunaan teknik analisis regresi linier berganda, yaitu data berdistribusi normal dan memenuhi asumsi klasik yang terdiri dari tidak terjadi multikolinieritas, tidak terjadi autokorelasi, tidak terjadi heteroskedastisitas.

Hipotesis penelitian ini yaitu untuk menguji pengaruh penerimaan pajak negara dan pertumbuhan ekonomi terhadap anggaran belanja negara dengan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda (*multiple regression analysis*). Hasil analisis regresi linier berganda terhadap hipotesis penelitian tersaji pada Tabel.2 sebagai berikut:

Tabel.1 Uji Kesesuaian Model dan Persamaan Regresi

Keterangan	Koefisien Regresi	t- value	Sig	F	Sig	R ²	Adjusted R Square
Konstanta	0,499	8,593	0,000	16,818	0,000	0,189	0,117
Penerimaan Asli Daerah (X ₁)	0,091	2,434	0,016				
Anggaran Belanja Modal (X ₂)	-0,008	-0,248	0,804				
Anggaran Belanj Rutin (X ₃)	0,127	2,959	0,003				
R ² = 0,509 dan R = 0,713							

Berdasarkan Tabel.2 hasil penelitian yang dilakukan melalui teknik analisis regresi linier berganda menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 0,499 + 0,091 X_1 - 0,008 X_2 + 0,127 X_3$$

Penjelasan persamaan regresi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Konstanta = 0,499 menunjukkan besaran nilai koefisien dari Pertumbuhan Ekonomi (Y) apabila Pendapatan Asli Daerah (X₁), Anggaran Belanja Modal (X₂), Anggaran Belanja Rutin (X₃) pertumbuhan ekonomi (X₂) dalam keadaan konstan.
2. Setiap kenaikan atau penambahan Pendapatan Asli Daerah (X₁) sebesar satu satuan menyebabkan **kenaikan** nilai Pertumbuhan Ekonomi (Y) sebesar 0,091 persen dengan asumsi Anggaran Belanja Modal (X₂) dan Anggaran Belanja Rutin (X₃) adalah konstan.
3. Setiap kenaikan atau penambahan Anggaran Belanja Modal (X₂) sebesar satu satuan menyebabkan **penurunan** nilai Pertumbuhan Ekonomi (Y) sebesar 0,008 persen dengan asumsi Pendapatan Asli Daerah (X₁) dan Anggaran Belanja Rutin (X₃) adalah konstan.
4. Setiap kenaikan atau penambahan Anggaran Belanja Rutin (X₃) sebesar satu satuan menyebabkan **kenaikan** nilai Pertumbuhan Ekonomi (Y) sebesar 0,127 persen dengan asumsi Pendapatan Asli Daerah (X₁) dan Anggaran Belanja Modal (X₂) adalah konstan.

Hasil uji kesesuaian model (uji F) membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} atau dengan membandingkan nilai probabilitas dengan taraf signifikansi 5%. Pada Tabel.1 diperoleh F_{hitung} sebesar 16,818 dengan tingkat signifikan sebesar 0,000 karena F_{hitung} > F_{tabel} yaitu 16,818 > 2,646 atau nilai Sig 0,000 < 0,05 (Sig < 5%) yang artinya model regresi yang



dihasilkan adalah cocok atau sesuai untuk mengetahui pengaruh Pendapatan Asli Daerah (X_1), Belanja Modal (X_2), dan Belanja Rutin (X_3) terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y).

Selanjutnya untuk mengetahui tingkat pengaruh variabel bebas yang terdiri dari Pendapatan Asli Daerah (X_1), Belanja Modal (X_2), dan Belanja Rutin (X_3) terhadap variabel terikat, yaitu Pertumbuhan Ekonomi (Y) dapat dilihat dari koefisien determinasi (R^2), yaitu sebesar 0,189 yang artinya secara bersama-sama perubahan tiga variabel bebas, yaitu Pendapatan Asli Daerah (X_1), Belanja Modal (X_2), dan Belanja Rutin (X_3) mampu menjelaskan perubahan variabel terikat, yaitu Pertumbuhan Ekonomi (Y) sebesar 18,9% sedangkan sisanya 81,1% ($100\% - 18,9\%$) dijelaskan oleh variabel lain selain Pendapatan Asli Daerah (X_1), Belanja Modal (X_2), dan Belanja Rutin (X_3) yang tidak dibahas dalam penelitian ini. Namun dalam analisis regresi linier berganda dianjurkan menggunakan nilai *Adjusted R Square* karena mempertimbangkan nilai varians dari masing-masing variabel independen atau jumlah variabel independen serta jumlah sampel sehingga lebih akurat (Wijaya, 2009: 97) dan menurut Santoso (2001) bahwa untuk regresi dengan lebih dari dua variabel bebas digunakan *Adjusted R²* sebagai koefisien determinasi (Prayitno, 2009:81). Nilai *Adjusted R²* sebesar 0,177 yang artinya variabel bebas dapat menjelaskan variabel terikat sebesar 17,7% dan sisanya 82,3% ($100\% - 17,7\%$) dijelaskan oleh variabel lain.

Uji t digunakan untuk menguji Pendapatan Asli Daerah (X_1), Anggaran Belanja Modal (X_2), dan Anggaran Belanja Rutin (X_3) berpengaruh signifikan atau tidak secara parsial terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y). Berdasarkan Tabel.1 menunjukkan bahwa variabel PAD mempunyai $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $2,434 > 1,971$ dengan nilai Probabilitas $0,016 < 0,05$ ($Sig < 5\%$), maka hipotesis dalam penelitian ini diterima. Artinya variabel Pendapatan Asli Daerah (X_1) berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi. Variabel Anggaran Belanja Modal (X_2) mempunyai $t_{hitung} < t_{tabel}$, yaitu $-0,248 < 1,971$ dengan nilai Probabilitas $0,804 > 0,05$ ($Sig > 5\%$), maka hipotesis dalam penelitian ini ditolak. Artinya variabel Anggaran Belanja Modal (X_2) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi. Lalu, variabel Anggaran Belanja Rutin (X_3) mempunyai $t_{hitung} < t_{tabel}$, yaitu $2,959 > 1,971$ dengan nilai Probabilitas $0,003 < 0,05$ ($Sig > 5\%$), maka hipotesis dalam penelitian ini diterima. Artinya variabel Anggaran Belanja Rutin (X_3) berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi linier berganda terhadap hipotesis penelitian ini adalah Pendapatan Asli Daerah (X_1), Belanja Modal (X_2), dan Belanja Rutin (X_3) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y) pada Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Timurdengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ atau $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $16,818 > 2,646$ sehingga model regresi yang digunakan pada penelitian ini adalah sesuai/cocok dan dapat menerangkan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Penelitian ini mendukung teori Peacock dan Wiseman yang menyatakan bahwa "*perkembangan ekonomi menyebabkan pemungutan pajak yang semakin meningkat walaupun tarif pajak tidak berubah; dan meningkatnya penerimaan pajak menyebabkan pengeluaran pemerintah juga semakin meningkat. Oleh karena itu, dalam keadaan normal, meningkatnya GNP (Gross National Product) menyebabkan penerimaan pemerintah yang semakin besar, begitu juga dengan pengeluaran pemerintah menjadi semakin besar*" (Mangkoesoebroto, 1993:173) serta Teori Wagner dan Teori Pertumbuhan Ekonomi bahwa Pengeluaran Pemerintah yang diimplementasikan dalam bentuk belanja modal dan belanja rutin memiliki peran penting terhadap pertumbuhan ekonomi.

Sedangkan pengujian secara parsial untuk Pendapatan Asli Daerah (X_1) menunjukkan berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y). Penelitian ini mendukung teori Peacock dan Wiseman, intepretasi dari teori tersebut menyimpulkan bahwa PAD adalah gambaran atau cerminan dari pertumbuhan ekonomi. Intepretasi tersebut didukung Saragih (2003: 55-58) yang menyatakan bahwa peningkatan PAD merupakan eksese dari pertumbuhan ekonomi. Penelitian ini mendukung penelitian Yuliati (2001), Saragih (2003), Bappenas (20003), Adi (2006), Harianto dan Adi (2007) yang



menyimpulkan PAD berpengaruh terhadap Pertumbuhan Ekonomi; dan penelitian ini berbeda dengan penelitian Hamzah (2007), Ardani, dkk (2009) yang menyimpulkan bahwa pendapatan negara atau penerimaan pajak tidak memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi, karena pajak bersifat kontraproduktif sehingga disinyalir berdampak negatif terhadap pertumbuhan ekonomi.

Sedangkan untuk Anggaran Belanja Modal (X_2) menunjukkan bahwa tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Penelitian ini mendukung penelitian Hamzah (2007), Harianto dan Adi (2007), serta Ardani, dkk (2009) yang menghasilkan anggaran belanja modal tidak berpengaruh dan bersifat negatif. Penelitian ini berbeda dengan teori pertumbuhan ekonomi (teori Harrod-Domar, *Big Push Theory*, teori Keynes, *Steady Growth Theory*, teori W.W Rostow) yang menyatakan bahwa investasi modal /belanja modal atau belanja pembangunan berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Penelitian ini berbeda dengan penelitian Yuliati (2001), Adi (2006), Putri (2006) dan Kurniawan (2008) yang menyimpulkan bahwa anggaran belanja modal berpengaruh terhadap Pertumbuhan Ekonomi. Perbedaan ini dikarenakan rentang waktu yang sedikit dan kecilnya sampel, sehingga tidak dapat dilakukan generalisasi. Selain itu, dampak anggaran belanja modal tidak berpengaruh terhadap Pertumbuhan Ekonomi dikarenakan modal itu sendiri membutuhkan waktu untuk menunjukkan pengaruhnya terhadap Pertumbuhan Ekonomi.

Sedangkan Anggaran Belanja Rutin (X_3) berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi. Penelitian ini mendukung Putri (2006), Kurniawan (2008), dan Ardani, dkk (2009) yang menyimpulkan bahwa Anggaran Belanja Rutin berpengaruh terhadap Pertumbuhan Ekonomi. Penelitian ini mendukung teori Wagner dan teori Pertumbuhan Ekonomi. Penelitian ini berbeda dengan studi yang dilakukan Yuliati (2001).

KESIMPULAN DAN SARAN UNTUK PENELITIAN SELANJUTNYA

Hasil pengujian analisis regresi linier berganda terhadap hipotesis penelitian ini adalah Pendapatan Asli Daerah (X_1), Belanja Modal (X_2), dan Belanja Rutin (X_3) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y) pada Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Timur dari tahun 2001-2008. Lalu hasil pengujian secara parsial, membuktikan bahwa variabel Pendapatan Asli Daerah dan Anggaran Belanj Rutin berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi, sedangkan variabel Anggaran Belanja Modal tidak berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan ekonomi.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan dan kemungkinan untuk pengembangan riset selanjutnya:

1. Penelitian ini tidak memberikan gambaran secara komprehensif pada Pendapatan Asli Daerah mana sajakah yang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi.
2. Banyaknya variabel-variabel makro lainnya yang akan mempengaruhi besarnya alokasi anggaran belanja negara yang tidak diikutsertakan dalam penelitian ini, yang salah satunya seperti tingkat tingkat inflasi, dan lain-lainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Priyo Hari (2006), Hubungan Antara Pertumbuhan Ekonomi Daerah, Belanja Pembangunan dan Pendapatan Asli Daerah (Studi Pada Kabupaten dan Kota se Jawa – Bali), *Symposium Nasional Akuntansi (SNA) IX*, Padang, 23-26 Agustus 2006, Hal. 1-21.
- Ardani, Rezka Prakarsa, Setiawan, Joko, dan Sari, Rida Perwita (2009), Analisis Pengaruh Penerimaan Pajak, Belanja Pembangunan/Modal dan Tingkat Inflasi terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia selama Tiga Dekade Terakhir, *Symposium Nasional Perpajakan 2 di Universitas Trunojoyo, Madura*, 9-8 Desember 2009.
- BAPPENAS (2003), *Peta Kemampuan Keuangan Propinsi Dalam Otonomi Daerah: Tinjauan Atas Kinerja PAD dan Upaya Yang Dilakukan Daerah*, Direktorat Pembangunan Otonomi Daerah.



- Bastian, Indra (2006), *Sistem Akuntansi Sektor Publik*, Edisi ke-2, Salemba Empat, Jakarta.
- _____, *Akuntansi Sektor Publik: Suatu Pengantar*, Erlangga, Jakarta.
- Djarwanto (2001), *Mengenai Beberapa Uji Statistik dalam Penelitian*, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Liberty, Yogyakarta.
- Halim, Abdul (2007), *Akuntansi Sektor Publik: Akuntansi Keuangan Daerah*, Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Hamzah, Ardi (2007), Pengaruh Belanja dan Pendapatan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi, Kemiskinan dan Pengangguran (Studi Pada APBN 1999-2006), *Konferensi Penelitian Akuntansi dan Keuangan Sektor Publik Pertama: Membangun Pondasi Komunikasi Dalam Mewujudkan Akuntabilitas Publik, Pascasarjana Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jatim*, Surabaya, 25-26 April 2007, Hal 1-18.
- Harianto, David dan Adi, Priyo Hari (2007), Hubungan Antara Dana Alokasi Umum, Belanja Modal, Pendapatan Asli Daerah dan Pendapatan Per Kapita, *Simposium Nasional Akuntansi (SNA) X*, Universitas Hassanudin (Unhas), Makasar, 26-28 Juli 2007, Hal. 1-26.
- Irawan dan Suparmoko (2002), *Ekonomika Pembangunan*, Edisi 6, Cet.1, BPFE, Yogyakarta.
- Jhingan, M.L. (1990), *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, Diterjemahkan oleh D.Guritno, Edisi ke-1, Cetakan ke-2, Rajawali, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad (2004), *Otonomi Dan Pembangunan Daerah: Reformasi, Perencanaan, Strategi, dan Peluang*, Erlangga, Jakarta.
- Kurniawan, Andi Luthfi (2008), *Analisis Pengaruh Pengeluaran Pemerintah terhadap Pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Ponorogo Tahun 1993-2006*, Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Unair, Surabaya, *Unpublished*.
- Mangkoesoebroto, Guritno (1993), *Ekonomi Publik*, Edisi ke-3, Cetakan ke-1, BPFE, Yogyakarta.
- Mardiasmo (2002), *Akuntansi Sektor Publik*, Andi, Yogyakarta.
- _____, *Otonomi dan Manajemen Keuangan Daerah*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Nanga, Muana (2005), *Makroekonomi: Teori, Masalah dan Kebijakan*, Edisi ke-2, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Pirade, Ramon Diaz (2006), *Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Ekonomi di Jawa Timur*, Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Surabaya, *unpublished*.
- Priyatno, Duwi (2009), *Mandiri Belajar SPSS*, Cetakan Ketiga, PT Buku Kita, Jakarta.
- Putri, Ratih Dwimantari (2006), *Pengaruh Pengeluaran Pemerintah Daerah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah di Indonesia Periode 1996-2003*, Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Unair, Surabaya, *unpublished*.
- Republik Indonesia (2004), *Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 1999 tentang Perimbangan Keuangan antar Pemerintah Pusat dan Daerah*.
- _____, *Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah*.
- Saragih, Juli Panglima (2003), *Desentralisasi Fiskal dan Keuangan Daerah dalam Otonomi*, Cetakan Pertama, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Soetrisno (1984), *Dasar-Dasar Ilmu Keuangan Negara*, Cetakan Ketiga, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Suhadak dan Nugroho, Trilaksono (2007), *Paradigma Baru Pengelolaan Keuangan Daerah dalam Penyusunan APBD di Era Otonomi Daerah*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Bayu Media dan Lembaga Penerbitan dan Dokumentasi FIA-Unbraw, Malang.
- Suharyadi dan Purwanto S. K. (2003), *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Suparmoko (1992), *Keuangan Negara dalam Teori dan Praktek*, Edisi Keempat, Cetakan Keempat, BPFE, Yogyakarta.



- Suryana (2000), *Ekonomi Pembangunan: Problematika dan Pendekatan*, Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Tarigan (2007), *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*, Edisi Revisi, Cetakan ke-4, Bumi Aksara, Jakarta.
- Wijaya, Toni (2009), *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS*, Cetakan ke-5, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Yogyakarta.
- Yuliati, Asnafiah (2001), "Kemandirian dan Pertumbuhan Ekonomi dalam Menyongsong Otonomi Daerah (Studi Kasus Kabupaten Sleman, DIY)", *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis (KEBI)*, Vol. 6, Edisi April-Juli 2001, STIE Kerjasama (STIEKERS).



**ANALISIS KINERJA EKSPOR DAN FAKTOR-FAKTOR
YANG MEMPENGARUHI NILAI EKSPOR TEMBAKAU
DI KABUPATEN JEMBER TAHUN 2005.I – 2009.IV**

Lilis Yuliati

Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Jember
lilis_yuliati@yahoo.co.id¹

Revinda Yonita Permata Sari
Peneliti Lemlit Univ. Jember

Abstract

This study emphasizes on how the export performance of a commodity in the international market when compared with the export of other commodities and also export similar commodities from other countries.

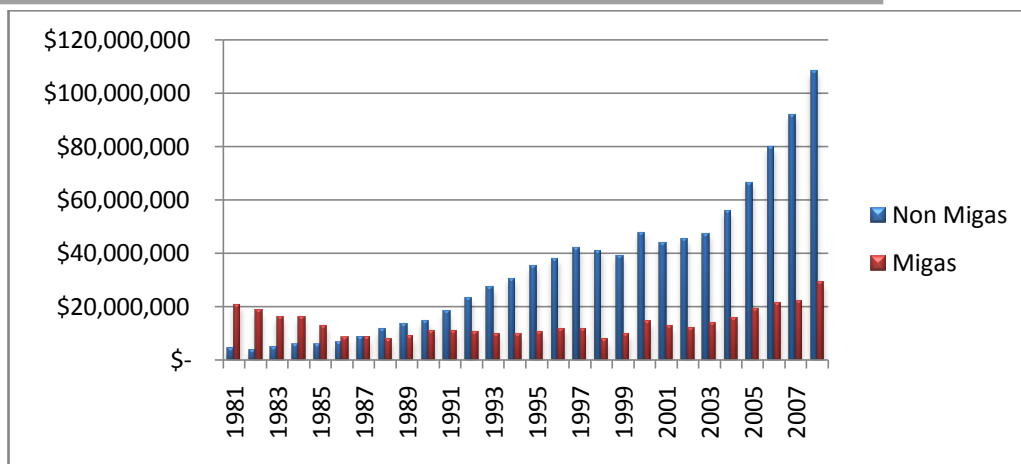
In this study, the analysis of export performance of the approach used is the Revealed Comparative Advantage Index (IRCA). IRCA model used in this study is the adjustment of the model IRCA inherited a country in a region IRCA. In addition, also used multiple linear regression (Multiple Regression Model).

Based on the results of data analysis and discussion, it was found that the development of tobacco export performance in Jember regency over the past five years in the periodization of the quarter using the Revealed Comparative Advantage Index (IRCA) shows the results fluctuate. While the regression results indicate that (a) the exchange rate a significant positive effect on the value of tobacco exports in Jember district, (b) a significant negative effect of inflation on the value of tobacco exports in Jember district, and (c) a significant positive effect of export volumes to the value of tobacco exports in Jember.

Latar Belakang

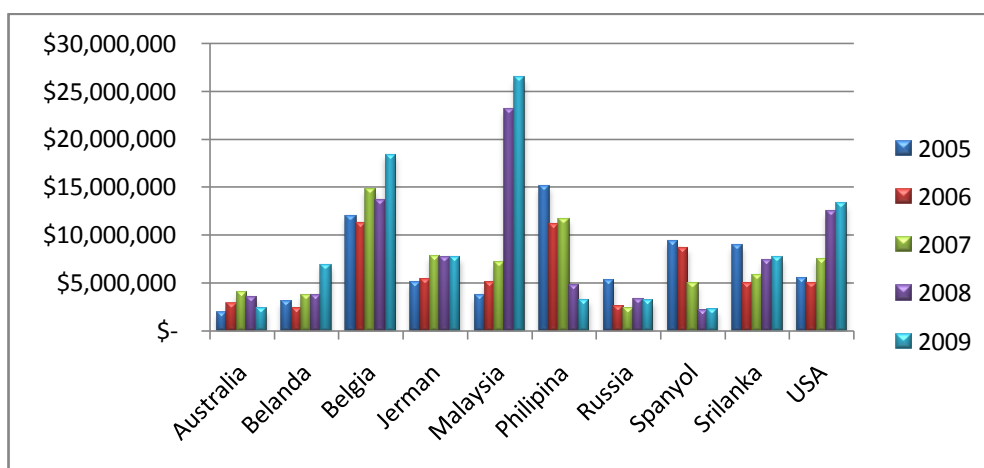
Secara umum, negara-negara melakukan perdagangan internasional karena dua alasan utama, masing-masing alasan menyumbangkan keuntungan perdagangan (*gains from trade*). Alasan suatu negara melakukan perdagangan yaitu *pertama*, negara-negara berdagang karena mereka berbeda satu sama lain, sehingga dapat memperoleh keuntungan dari perbedaan-perbedaan mereka melalui suatu pengaturan dimana suatu pihak melakukan sesuatu dengan relatif lebih baik. *Kedua*, negara yang melakukan perdagangan untuk tujuan skala ekonomis (*economies of scale*) dalam memproduksi maksudnya adalah dengan melakukan spesialisasi akan semakin efisien, sehingga diperoleh skala ekonomi yang lebih besar daripada memproduksi seluruh barang yang dibutuhkan (Krugman dan Obstfeld, 1999:15).

Perdagangan luar negeri Indonesia, terutama ekspor dibagi menjadi dua, yaitu migas dan non migas. Pada awal dekade tahun 1980-an komoditi non migas Indonesia belum mendapat perhatian serius dari para pengusaha Indonesia, namun pada akhir decade, ekspor non migas Indonesia mulai mengalami peningkatan. Salah satu komoditi non migas yang mengalami peningkatan dan menyumbang pemasukan bagi negara dengan rata-rata di atas 10% adalah komoditi hasil-hasil pertanian. Indonesia sebagai negara agraris tidak dapat mengabaikan peranan sektor pertanian dalam proses pembangunan nasional karena sebagai negara sedang berkembang, sektor pertanian adalah sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja (Santosa, 1999:2). Berdasarkan data BPS, kini ekspor non migas memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia karena nilai pemasukan devisa yang sangat besar bila dibandingkan dengan ekspor migas, seperti terlihat dalam Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Perbandingan Nilai Ekspor Migas dan Non Migas (Sumber: BPS, 2009)

Tembakau merupakan salah satu komoditi pertanian yang memegang peranan penting bagi perekonomian negara karena sebagai penghasil devisa dan cukai. Kabupaten Jember adalah salah satu daerah penghasil tembakau yang merupakan salah satu tembakau terbaik yang diperdagangkan dalam pasar tembakau Bremen (Bank Indonesia, Tanpa Tahun). Selain itu, tembakau merupakan komoditi ekspor yang menyumbangkan pemasukan terbesar bagi Kabupaten Jember serta menyumbangkan pemasukan sebesar 25% bagi nilai ekspor nasional (Musari, 2010:33). Tembakau Kabupaten Jember sudah diekspor ke berbagai negara di Eropa bahkan sudah sejak Indonesia merdeka, hingga saat ini tembakau Kabupaten Jember masih tetap diminati oleh negara-negara Eropa tersebut dan semakin meluas ke berbagai negara lainnya, seperti terlihat dalam Gambar 2.



Gambar 2. Perkembangan Nilai Ekspor Tembakau Kabupaten Jember ke Sepuluh Besar Negara Tujuan Ekspor (Sumber: BPSMB-LTJ, 2005-2009)

Berdasarkan Gambar 2. dapat dilihat bahwa pada tahun 2005 negara tujuan ekspor tembakau Kabupaten Jember terbesar adalah Philipina, yaitu sebesar US\$ 15.075.988. Pada tahun 2006 dan 2007, adalah Belgia dengan nilai ekspor sebesar US\$ 11.214.736 dan US\$ 14.803.602. Selanjutnya tahun 2008 dan 2009, adalah Malaysia dengan nilai ekspor masing-masing sebesar US\$ 23.122.362 dan US\$ 26.455.883. Dengan demikian, dapat dibuktikan bahwa dalam kurun lima tahun terakhir negara tujuan ekspor tembakau di Kabupaten Jember telah semakin meluas pasarnya ke berbagai negara di dunia selain negara-negara di Eropa.



Penelitian ini menitikberatkan pada nilai ekspor sebagai variabel terikat dibandingkan dengan variabel lainnya karena ekspor merupakan sasaran yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi suatu negara, di mana perkembangannya yang semakin pesat menjadi harapan bagi suatu negara untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar. Berangkat dari latar belakang tersebut maka diteliti bagaimana perkembangan kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember serta bagaimana pengaruh nilai tukar, inflasi dan volume ekspor terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember.

Tinjauan Pustaka

Teori Keunggulan Komparatif (*Comparative Advantage*)

Munculnya teori keunggulan komparatif dipelopori oleh Mill dan Ricardo. Dasar pemikiran keduanya mengenai perdagangan internasional pada prinsipnya tidak berbeda. Mill beranggapan bahwa suatu negara akan berspesialisasi pada ekspor suatu barang di mana negara tersebut memiliki keunggulan komparatif terbesar dan impor barang di mana negara tersebut memiliki kerugian komparatif. Dengan perkataan lain, suatu negara akan ekspor suatu barang yang dapat dihasilkan dengan biaya produksi lebih rendah dan impor barang yang jika diproduksi sendiri memerlukan ongkos produksi yang besar. Sedangkan pemikiran Ricardo adalah perdagangan antar dua negara akan timbul apabila masing-masing negara memiliki biaya relatif yang terkecil untuk jenis barang yang berbeda (Tambunan, 2001:170). Ricardo, sebagai tokoh dari teori ini mendasarkan teori keunggulan komparatifnya pada sejumlah asumsi yang disederhanakan (Jamli, 1992:15), yaitu: 1). terdapat dua negara dan dua komoditi; 2). perdagangan bersifat bebas; 3). ada mobilitas faktor produksi dalam satu negara namun immobilitas antar negara; 4). biaya produksi konstan; 5). tidak ada biaya transportasi; 6). tidak ada perubahan teknologi; serta 7). menggunakan teori nilai tenaga kerja, artinya nilai atau harga sebuah komoditi tergantung dari jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk membuat komoditi tersebut.

Dengan demikian, Ricardo menekankan teori ini pada perbedaan efisiensi relatif antar negara dalam memproduksi dua (atau lebih) jenis barang yang menjadi dasar timbulnya perdagangan internasional (Tambunan, 2001:170 dan Boediono, 1990:21).

Teori Hechsher-Ohlin (H-O)

Teori H-O dikenal sebagai teori faktor proporsi merupakan perluasan Teori Klasik dengan menjelaskan dasar keunggulan komparatif dan pengaruh perdagangan pada faktor pendapatan di kedua negara. Asumsi-asumsi Teori H-O (Jamli, 1992:49 dan Salvatore, 1997a:118), antara lain: 1). terdapat dua negara, dua barang (barang X dan Y) dan dua faktor produksi (tenaga kerja dan modal); 2). kedua negara menggunakan teknologi yang sama dalam produksi; 3). barang X padat tenaga kerja dan barang Y padat modal di kedua negara; 4). kedua negara dalam memproduksi kedua barang didasarkan pada skala hasil yang konstan (*constant returns to scale*); 5). spesialisasi produksi tidak sempurna di kedua negara sehingga masing-masing negara tetap memproduksi kedua barang tersebut sekaligus meskipun dalam komposisi yang berbeda; 7). selera yang sama di kedua negara; 8). persaingan sempurna di kedua barang dan faktor pasar di kedua negara; 9). terdapat mobilitas faktor secara sempurna pada tiap negara tetapi tidak ada mobilitas faktor internasional; 10). tidak ada biaya transportasi, tarif atau halangan lainnya dalam aliran perdagangan internasional; serta 11). semua sumber daya produktif atau faktor produksi yang ada pada kedua negara dapat digunakan secara penuh dalam proses produksi.

Teori H-O mengungkapkan bahwa komposisi barang X dan Y ditentukan oleh perbandingan kepemilikan faktor produksi tenaga kerja dan modal masing-masing negara serta intensitas penggunaan faktor-faktor produksi pada setiap barang. Suatu negara yang memiliki faktor produksi modal cenderung mengekspor barang yang padat modal dan sebaliknya negara yang relatif memiliki faktor produksi tenaga kerja melimpah akan mengekspor barang pada tenaga kerja (Nopirin, 1996:42).



Tinjauan Penelitian Sebelumnya

Penelitian Hanjaswara (tanpa tahun) yang berjudul *Analisis Pengaruh Suku Bunga Kredit, Nilai Tukar Dollar Amerika dan Inflasi terhadap Volume Ekspor Kerajinan Anyaman Provinsi Bali Periode 1992-2005* meneliti tentang hubungan volume ekspor kerajinan anyaman dengan variabel-variabel yang mempengaruhinya. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil pengujian secara serentak menunjukkan bahwa tingkat suku bunga kredit, nilai tukar dollar Amerika dan inflasi berpengaruh signifikan terhadap volume ekspor kerajinan anyaman. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa tingkat suku bunga kredit dan inflasi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume ekspor kerajinan anyaman sementara tingkat nilai tukar berpengaruh signifikan terhadap volume ekspor kerajinan anyaman.

Penelitian Santosa (1999) yang berjudul *Analisis Keunggulan Komparatif Ekspor Komoditi Tembakau Na-Oogst dan Voor-Oogst Kabupaten Dati-II Jember* meneliti tentang keunggulan komparatif ekspor tembakau Na-Oogst dan Voor-Oogst di Jember dan mengukur kinerja ekspor pada kedua komoditi tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam analisis metode pendekatan biaya, produksi tembakau Na-Oogst dan Voor-Oogst di Jember mempunyai keunggulan komparatif, sedangkan dalam analisis metode pendekatan kinerja ekspor dipastikan bahwa tembakau Na-Oogst dan Voor-Oogst di Jember mempunyai keunggulan komparatif.

Penelitian Setiawati (2001) yang berjudul *Analisis Pengaruh Harga Relatif Ekspor, Nilai Tukar dan Tingkat Bunga Kredit Terhadap Nilai Ekspor Tembakau Indonesia Periode 1998.I - 2000.IV* meneliti tentang hubungan ekspor tembakau Indonesia dengan variabel-variabel yang mempengaruhinya. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga relatif ekspor, nilai tukar dan tingkat bunga kredit secara keseluruhan dapat mempengaruhi besarnya nilai ekspor tembakau Indonesia, namun secara parsial hanya variabel nilai tukar dan tingkat bunga kredit yang berpengaruh signifikan terhadap nilai ekspor tembakau Indonesia, sedangkan harga relatif ekspor tidak memberikan nilai yang signifikan terhadap nilai ekspor tembakau Indonesia.

Penelitian Prasojo (2007) yang berjudul *Pengaruh Harga, Kurs, Pendapatan Terhadap Volume Ekspor Tembakau Besuki Na Oogst Indonesia ke Jerman Pada Tahun 1990-2005* meneliti tentang hubungan ekspor tembakau Besuki Na-Oogst Indonesia dengan variabel-variabel yang mempengaruhinya. Penelitian ini menggunakan metode Regresi Linier Berganda. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel nilai tukar dan pendapatan nasional berpengaruh signifikan terhadap volume ekspor tembakau Besuki Na-Oogst Indonesia ke Jerman, sedangkan variabel harga ekspor tidak berpengaruh signifikan terhadap ekspor tembakau Besuki Na-Oogst Indonesia ke Jerman. Hasil pengujian secara serentak menunjukkan bahwa harga ekspor, nilai tukar pendapatan nasional berpengaruh signifikan terhadap ekspor tembakau Besuki Na-Oogst Indonesia ke Jerman.

Metode Analisis Data

Analisis Kinerja Ekspor

Analisis ini menekankan pada bagaimana kinerja ekspor suatu komoditi di pasar internasional apabila dibandingkan dengan ekspor komoditi lain maupun ekspor komoditi sejenis dari negara lain (Santosa, 1999:55). Dalam penelitian ini, alat analisis kinerja ekspor yang digunakan adalah *Indeks Revealed Comparative Advantage (IRCA)*.

Model IRCA yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penyesuaian dari model IRCA suatu negara yang diturunkan dalam IRCA suatu daerah (Santosa, 1999:57). Model IRCA dapat diturunkan dalam rumus, sebagai berikut:

$$IRCA = \frac{X_J^t / X_I^t}{X_J^{t-1} / X_I^{t-1}}$$

di mana:

X_J^t : nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember pada kuartal t

X_I^t : nilai ekspor tembakau di Indonesia pada kuartal t

X_J^{t-1} : nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember pada kuartal t-1

X_I^{t-1} : nilai ekspor tembakau di Indonesia pada kuartal t-1

Kriteria pengambilan keputusan:

- 1) jika $IRCA > 1$, artinya kinerja ekspor komoditi tembakau Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif dibandingkan dengan kinerja ekspor komoditi tembakau Indonesia;
- 2) jika $IRCA < 1$, artinya kinerja ekspor komoditi tembakau Kabupaten Jember mengalami kemunduran relatif dibandingkan dengan kinerja ekspor komoditi tembakau Indonesia;
- 3) jika $IRCA = 1$, artinya kinerja ekspor komoditi tembakau Kabupaten Jember dalam keadaan konstan.

Analisis Regresi Linier Berganda

Penelitian ini menggunakan regresi linier berganda (*Multiple Regression Model*) dengan menggunakan uji klasik (*ordinary least square*). Metode ini digunakan untuk mengestimasi dampak nilai tukar, inflasi dan volume ekspor terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember. Model ekonometrika persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini (Arief, 1993:1), yaitu:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 ER + \beta_2 Inf + \beta_3 XV + e_i$$

di mana:

Y_i : nilai ekspor tembakau Kabupaten Jember

β_0 : nilai ekspor tembakau pada saat tidak dipengaruhi oleh nilai tukar, inflasi dan volume

ekspor

β_1 : besarnya pengaruh nilai tukar terhadap nilai ekspor tembakau

β_2 : besarnya pengaruh inflasi terhadap nilai ekspor tembakau

β_3 : besarnya pengaruh volume ekspor terhadap nilai ekspor tembakau

ER : nilai tukar

Inf : inflasi

XV : volume ekspor

e_i : variabel pengganggu

Hasil dan Pembahasan

Hasil Analisis Kinerja Ekspor

Metode ini menganalisis peranan komoditi tembakau dalam nilai ekspor total Kabupaten Jember yang dibandingkan dengan pangsa komoditi yang sama dalam nilai ekspor total tembakau Indonesia pada suatu kurun waktu tertentu (Santosa, 1999:102).

Berdasarkan data yang telah diolah, maka diperoleh nilai IRCA dari nilai ekspor komoditi tembakau Kabupaten Jember seperti pada Tabel 1 berikut.



Tabel 1. Nilai IRCA Tembakau Kabupaten Jember Periode Tahun 2005.I – 2009.IV

Tahun	Nilai Ekspor Tembakau Jember (US \$)	Nilai Ekspor Tembakau Indonesia (US \$)	IRCA
2005.I	25.789.814	26.844.344	-
2005.II	17.711.861	28.613.382	0,64
2005.III	16.946.386	30.196.219	0,91
2005.IV	29.256.790	31.872.156	1,64
2006.I	15.437.714	27.851.063	0,60
2006.II	24.889.268	27.214.688	1,65
2006.III	18.423.146	26.645.313	0,76
2006.IV	18.019.935	26.042.438	1,00
2007.I	33.690.917	29.546.125	1,65
2007.II	20.145.385	30.643.632	0,58
2007.III	15.639.060	31.625.625	0,75
2007.IV	26.846.830	32.665.375	1,66
2008.I	26.384.600	32.476.531	0,99
2008.II	30.232.660	33.055.299	1,13
2008.III	21.207.911	33.573.156	0,69
2008.IV	33.146.845	34.121.469	1,54
2009.I	38.928.578	36.288.375	1,10
2009.II	39.429.247	37.550.549	0,98
2009.III	20.413.865	38.679.875	0,50
2009.IV	36.672.510	39.875.625	1,74

Sumber: Data Mentah Diolah

Analisis IRCA digunakan untuk mengetahui keunggulan komparatif komoditi tembakau Kabupaten Jember dengan melihat nilai ekspor komoditi tersebut apakah mampu bersaing dalam merebut pasar dari satu periode ke periode berikutnya secara konsisten. Analisis IRCA digunakan dalam penelitian ini dikarenakan pengukurannya yang bersifat dinamis (memasukan unsur waktu) sehingga dapat menunjukkan perkembangan pangsa relatif dari waktu ke waktu. Selain itu, pendekatan kinerja ekspor melalui analisis ini dapat digunakan untuk melihat dampak dari kebijakan-kebijakan pemerintah terutama di negara sedang berkembang seperti Indonesia.

Berdasarkan hasil perhitungan IRCA maka dapat diinterpretasikan perkembangan kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember, di mana pada tahun 2005 kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember secara garis besar dapat dikatakan mengalami kemunduran relatif dibandingkan dengan kinerja ekspor komoditi tembakau Indonesia yang ditunjukkan dengan nilai IRCA kurang dari satu, yaitu 0,64 dan 0,93 pada kuartal II dan III. Kemunduran kinerja ekspor tembakau pada kuartal II ini dipicu oleh adanya penurunan volume ekspor tembakau menjadi sebesar 8.873,6 ton dari sebelumnya 12.074,55 ton, sedangkan pada kuartal III penurunan dipicu oleh adanya peningkatan inflasi yang cukup tajam dari sebelumnya 7,80% menjadi 9,10%. Meskipun demikian, pada kuartal IV kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA lebih dari satu yaitu 1,64%. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh turunnya tingkat inflasi menjadi sebesar 6,6% dan meningkatnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 9.932,11 ton.

Pada tahun 2006 kuartal I, kinerja ekspor tembakau mengalami kemunduran relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA kurang dari satu, yaitu 0,60. Kemunduran kinerja ekspor ini dipicu oleh nilai tukar yang terapresiasi menjadi Rp. 9.070 dari sebelumnya Rp. 9.830, tingkat inflasi yang meningkat tajam menjadi sebesar 17,90% serta turunnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 8.587,75 ton. Pada kuartal II, kinerja ekspor tembakau



mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA lebih dari satu, yaitu 1,65. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh nilai tukar yang terdepresiasi menjadi sebesar Rp. 9.263, turunnya tingkat inflasi menjadi sebesar 15,50% dan meningkatnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 11.270,08 ton. Pada kuartal III, kinerja ekspor tembakau kembali mengalami kemunduran relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA sebesar 0,76. Kemunduran kinerja ekspor ini dipicu oleh turunnya volume ekspor tembakau secara cukup signifikan menjadi sebesar 9.437,36 ton. Selanjutnya pada kuartal IV, kinerja ekspor tembakau berada dalam keadaan konstan yang ditunjukkan dengan nilai IRCA sebesar satu. Kondisi tersebut dipicu oleh semakin turunnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 5.412,22 ton dan nilai tukar terapresiasi menjadi sebesar Rp. 8.994 sehingga meskipun tingkat inflasi turun secara cukup signifikan menjadi sebesar 6,60% dari sebelumnya 9,10% tetap tidak dapat mendorong naiknya kinerja ekspor tembakau pada kuartal ini.

Pada tahun 2007 kuartal I, kinerja ekspor tembakau mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA 1,65. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh nilai tukar yang terdepresiasi menjadi sebesar Rp. 9.111 dari sebelumnya Rp. 8.994, turunnya tingkat inflasi menjadi sebesar 6,50% dan meningkatnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 11.785,88 ton. Pada kuartal II dan III, kinerja ekspor tembakau mengalami kemunduran relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA masing-masing sebesar 0,58 dan 0,75. Kemunduran kinerja ekspor pada kuartal II ini dipicu oleh nilai tukar yang terapresiasi menjadi Rp. 8.969 dan turunnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 9.757,87 ton, sedangkan pada kuartal III dipicu oleh naiknya tingkat inflasi menjadi sebesar 7,00% dari sebelumnya 5,8% serta semakin turunnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 8.490,21 ton. Selanjutnya pada kuartal IV, kinerja ekspor tembakau mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA 1,66. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh turunnya tingkat inflasi menjadi sebesar 6,60% dan meningkatnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 9.060,48 ton.

Pada tahun 2008 kuartal I, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemunduran relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA sebesar 0,99. Kemunduran kinerja ekspor pada kuartal I ini dipicu oleh naiknya tingkat inflasi yang cukup tajam 8,20%. Pada kuartal II, kinerja ekspor tembakau mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA 1,13. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh meningkatnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 10.509,81 ton. Pada kuartal III, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember kembali mengalami kemunduran relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA sebesar 0,69. Kemunduran kinerja ekspor pada kuartal III ini dipicu oleh nilai tukar yang terapresiasi menjadi sebesar Rp. 9.223 dari sebelumnya Rp. 9.257, naiknya tingkat inflasi yang cukup tajam 12,10% dari yang sebelumnya 11% dan turunya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 9.883,13 ton. Selanjutnya pada kuartal IV, kinerja ekspor tembakau mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA sebesar 1,54. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh nilai tukar yang terdepresiasi cukup signifikan yaitu sebesar Rp. 11.408 dari sebelumnya Rp. 9.223.

Pada tahun 2009 kuartal I, kinerja tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA sebesar 1,10. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh nilai tukar yang terdepresiasi menjadi sebesar Rp. 11.623, turunnya tingkat inflasi menjadi sebesar 7,90% dari sebelumnya 11,10% dan meningkatnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 11.616,26 ton dari sebelumnya 9.733,85 ton. Pada kuartal II dan III, kinerja ekspor tembakau mengalami kemunduran relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA masing-masing sebesar 0,98 dan 0,50. Kemunduran kinerja ekspor tembakau tersebut lebih disebabkan oleh adanya adanya faktor di luar model. Seperti yang telah disebutkan di awal, tembakau merupakan barang *fancy* sehingga nilai jualnya sangat bergantung pada kualitas yang dimiliki. Pada pertengahan tahun 2009, isu tembakau sebagai ancaman global kembali mengemuka sehingga banyak negara yang menjadi tujuan ekspor tembakau Kabupaten Jember memperketat masuknya tembakau, khususnya tembakau yang mengandung residu kimia yang dapat meningkatkan resiko bahaya bagi kesehatan (Aro, 2010:43). Kondisi tersebut telah menyebabkan volume ekspor di Kabupaten Jember



mengalami penurunan yang cukup drastis, di mana pada kuartal II volume ekspor tembakau turun menjadi 10.982,94 ton dan semakin menurun pada kuartal III menjadi sebesar 6.239,03 ton. Selain itu, nilai tukar yang rata-rata terapresiasi pada kuartal II dan III masing-masing sebesar Rp. 10.542 dan Rp. 9.985 telah semakin mendorong turunnya kinerja ekspor tembakau. Selanjutnya pada kuartal IV, kinerja ekspor tembakau mengalami kemajuan relatif yang ditunjukkan dengan nilai IRCA 1,74. Kemajuan kinerja ekspor ini dipicu oleh turunnya tingkat inflasi menjadi sebesar 2,60% dari sebelumnya 2,80% dan meningkatnya volume ekspor tembakau menjadi sebesar 8.876,41 ton.

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis regresi linier berganda ini menggunakan kriteria pengambilan keputusan dengan perbandingan antara nilai probabilitas (*p-value*) dan *level of significant* = 5%. Berikut hasil estimasi persamaan regresi linier berganda seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Dependent Variable: Y Method: Least Squares Sample: 1 20 Included observations: 20				
Variable	Coefficient	t-Statistic	Probability	Keterangan
ER	3748,661	2,211985	0,0419	Signifikan
INF	-80332431	-2,499014	0,0237	Signifikan
XV	2729,760	3,729411	0,0018	Signifikan
CONSTANT	-30126608	-1,806825	-	-
R-squared	0,641496	F-statistic	9,543314	
		Prob(F-statistic)	0,000752	

Sumber: Data Mentah Diolah

Berdasar Tabel 2., maka persamaan regresi linier berganda penelitian ini adalah:

$$Y = -30.126.608 + 3.748,66 \text{ ER} - 80.332.431 \text{ Inf} + 2.729,76 \text{ XV} + e_i$$

Interpretasi dari persamaan hasil regresi tersebut di atas adalah sebagai berikut:

- nilai konstanta (β_0) adalah -30.126.608. Hal ini berarti jika nilai tukar, inflasi dan volume ekspor tembakau konstan maka nilai ekspor tembakau Kabupaten Jember akan turun sebesar 30.126.608 dollar AS;
- koefisien nilai tukar (β_1) adalah 3.748,66. Hal ini berarti jika terjadi kenaikan nilai tukar sebesar satu satuan rupiah, dengan asumsi variabel lainnya konstan maka akan menyebabkan nilai ekspor tembakau Kabupaten Jember meningkat sebesar 3.748,66 dollar AS;
- koefisien inflasi (β_2) adalah -80.332.431. Hal ini berarti jika terjadi kenaikan inflasi sebesar satu persen, dengan asumsi variabel lainnya konstan maka akan menyebabkan nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember turun sebesar 80.332.431 dollar AS;
- koefisien volume ekspor (β_3) adalah 2.729,76. Hal ini berarti jika terjadi kenaikan volume ekspor sebesar satu satuan ton, dengan asumsi variabel lainnya konstan maka akan menyebabkan nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember meningkat sebesar 2.729,76 dollar AS.

Pengaruh Nilai Tukar Terhadap Nilai Ekspor Tembakau di Kabupaten Jember

Hasil analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini menunjukkan bahwa nilai tukar berpengaruh positif signifikan terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember baik secara serentak maupun parsial. Hasil uji secara serentak ditunjukkan dengan *p-value* untuk *F-statistic* sebesar 0,000752 yang lebih kecil dari *level of significant* 0,05 dan hasil uji secara parsial yang ditunjukkan dengan *p-value* untuk variabel ER sebesar 0,0419 yang lebih kecil dari *level of significant* 0,05. Koefisien yang positif menunjukkan bahwa apabila

terjadi kenaikan nilai tukar maka secara langsung akan menyebabkan nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember ikut meningkat pula.

Hasil analisis dalam penelitian ini telah sejalan dengan hipotesis yang dibangun berdasarkan teori nilai tukar dan sistem nilai tukar yang ada, bahwa depresiasi akan menyebabkan harga barang dalam negeri di mata luar negeri lebih murah sehingga permintaan barang dari luar negeri akan meningkat, sedangkan produsen dalam negeri akan mendapatkan keuntungan lebih karena selisih perubahan nilai tukar (Boediono, 1983:16; dan Krugman & Obsfeld, 1992:44). Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Hanjaswara (Tanpa Tahun), Setiawati (2001), Isa (2002), Prasajo (2007) dan Alfiah (2008).

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa perubahan tingkat nilai tukar yang terjadi akan menentukan volume permintaan ekspor dari negara pengimpor tembakau dan nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember.

Pengaruh Inflasi Terhadap Nilai Ekspor Tembakau di Kabupaten Jember

Hasil analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini menunjukkan inflasi berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember baik secara serentak maupun parsial. Hasil uji secara serentak ditunjukkan dengan *p-value* untuk *F-statistic* sebesar 0,000752 yang lebih kecil dari *level of significant* 0,05 dan hasil uji secara parsial yang ditunjukkan dengan *p-value* untuk variabel Inf sebesar 0,0237 yang lebih kecil dari *level of significant* 0,05. Koefisien negatif menunjukkan bahwa apabila terjadi kenaikan inflasi maka akan menyebabkan nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember turun.

Hasil analisis ini sejalan dengan hipotesis yang dibangun berdasarkan teori inflasi yang ada, bahwa kenaikan inflasi yang terjadi di Indonesia akan menyebabkan harga barang ekspor dalam negeri menjadi lebih mahal dibandingkan pada saat sebelum inflasi (Sukirno, 1994:308). Kenaikan tingkat inflasi di Indonesia menyebabkan harga produksi tembakau menjadi naik, sehingga mendorong naiknya harga tembakau. Kenaikan harga tembakau tersebut akan direspon negatif oleh pasar baik domestik maupun internasional dengan mengalihkan permintaannya pada negara-negara pesaing penghasil tembakau yang mampu menghasilkan tembakau dengan mutu yang lebih baik dan harga yang lebih murah. Dengan demikian, kenaikan inflasi akan menyebabkan impor berkembang lebih cepat dan sebaliknya perkembangan ekspor akan semakin lambat. Kondisi tersebut pada akhirnya akan menyebabkan tembakau Kabupaten Jember tidak dapat bersaing dengan tembakau lain yang ada di pasaran luar negeri dan akan berdampak pada turunnya nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember.

Hasil penelitian ini tidak sepenuhnya sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hanjaswara (Tanpa Tahun) dan Alfiah (2008). Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa secara serentak variabel inflasi dan variabel bebas lainnya berpengaruh signifikan terhadap variabel nilai ekspor, sedangkan secara parsial variabel inflasi tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel nilai ekspor. Ketidaksignifikannya hasil uji secara parsial dari penelitian-penelitian tersebut bertentangan dengan teori-inflasi yang ada, sementara hasil dalam penelitian ini telah sesuai dengan teori.

Perbedaan hasil penelitian yang terletak pada uji secara parsial ini dapat lebih disebabkan oleh adanya faktor perbedaan terhadap objek penelitian komoditi ekspor yang diteliti, di mana dalam penelitian Hanjaswara (Tanpa Tahun) meneliti ekspor kerajinan anyaman dan penelitian Alfiah (2008) meneliti nilai ekspor secara keseluruhan. Selain itu, adanya perbedaan dalam menentukan jumlah sampel tahun penelitian dan tempat penelitian dilaksanakan semakin memperbesar kemungkinan penyebab hasil penelitian satu dengan lainnya menjadi berbeda.



Pengaruh Volume Ekspor Terhadap Nilai Ekspor Tembakau di Kabupaten Jember

Hasil analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini menunjukkan bahwa volume ekspor berpengaruh positif signifikan terhadap nilai ekspor tembakau Kabupaten Jember. Hasil uji secara serentak ditunjukkan dengan *p-value* untuk *F-statistic* sebesar 0,000752 yang lebih kecil dari *level of significant* 0,05 dan hasil uji secara parsial yang ditunjukkan dengan *p-value* untuk variabel XV sebesar 0,0018 yang lebih kecil dari *level of significant* 0,05. Koefisien positif menunjukkan bahwa apabila terjadi kenaikan volume ekspor maka menyebabkan nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember meningkat. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan Hanjaswara (Tanpa Tahun) dan Prasojo (2007) yang menempatkan variabel volume ekspor sebagai variabel terikatnya, penelitian ini menempatkan volume ekspor sebagai salah satu variabel bebas yang mempengaruhi variabel nilai ekspor sebagai variabel terikatnya.

Peningkatan volume produksi akan menyebabkan surplus dalam memenuhi kebutuhan dalam negeri dan surplus tersebut akan meningkatkan volume ekspor tembakau ke luar negeri. Dengan demikian, semakin besar volume produksinya maka akan semakin besar volume ekspornya dan pada akhirnya dapat meningkatkan nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan pada bab sebelumnya maka dapat diambil beberapa kesimpulan.

Hasil Analisis Pendekatan Kinerja Ekspor

Perkembangan kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember selama kurun waktu lima tahun dalam periodisasi kuartal dengan menggunakan IRCAmenunjukkan hasil yang berfluktuatif, antara lain:

- Pada tahun 2005 kuartal II dan III, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemunduran relatif, namun pada kuartal IV kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif;
- Pada tahun 2006 kuartal I, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemunduran relatif. Pada kuartal II, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif. Selanjutnya pada kuartal III, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember kembali mengalami kemunduran relatif, namun pada kuartal IV kinerja ekspor mengalami kemajuan relatif;
- Pada tahun 2007 kuartal I, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif. Selanjutnya pada kuartal II dan III, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemunduran relatif dan kembali mengalami kemajuan relatif pada kuartal IV;
- Pada tahun 2008 kuartal I, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemunduran relatif. Pada kuartal II, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif. Selanjutnya pada kuartal III, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember kembali mengalami kemunduran relatif, namun pada kuartal IV kinerja ekspor mengalami kemajuan relatif;
- Pada tahun 2009 kuartal I, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemajuan relatif. Selanjutnya pada kuartal II dan III, kinerja ekspor tembakau di Kabupaten Jember mengalami kemunduran relatif dan kembali mengalami kemajuan relatif pada kuartal IV.

Determinan nilai ekspor tembakau di kabupaten Jembar

Pengaruh nilai tukar, inflasi dan volume ekspor terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember dengan menggunakan regresi linier berganda menunjukkan hasil, antara lain:

- nilai tukar berpengaruh positif signifikan terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember;
- inflasi berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember;



- c. volume ekspor berpengaruh positif signifikan terhadap nilai ekspor tembakau di Kabupaten Jember.

Daftar Pustaka

- Arief, S. 1993. *Metode Penelitian Ekonomi*. Jakarta: UI Press.
- Alfiah, S. 2008. "Pengaruh Nilai Tukar dan Inflasi Terhadap Ekspor di Indonesia Tahun 1987.1 - 2007.4". Tidak Diterbitkan. Skripsi. Jember: Universitas Jember.
- Badan Pusat Statistik. 2009. *Statistik Indonesia Tahun 2009*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Balai Pengujian Sertifikasi Mutu Barang - Lembaga Tembakau Jember. 2005. *Ekspor Tembakau Tahun 2005*. Jember: Balai Pengujian Sertifikasi Mutu Barang - Lembaga Tembakau Jember. Berbagai terbitan tahun
- Bank Indonesia. *Statistik Ekonomi Keuangan Indonesia Volume XII No. 1 Desember 2001*. Jakarta, berbagai terbitan tahun.
- Bank Indonesia. *Laporan Kebijakan Moneter Triwulan I*. Jakarta, berbagai terbitan tahun.
- Boediono. 1983. *Teori Moneter*. Edisi Tiga. Yogyakarta: BPFE - UGM.
- Boediono. 1990. *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta: BPFE.
- Gujarati, D. 2000. *Ekonometrika Dasar*. Terjemahan Oleh Zumarno Z. Jakarta: Erlangga.
- Hanjaswara, I. N. R. (Tanpa Tahun). *Analisis Pengaruh Suku Bunga Kredit, Nilai tukar Dollar Amerika dan Inflasi terhadap Volume Ekspor Kerajinan Anyaman Provinsi Bali Periode 1992-2005*. [Serial Online]. <http://downloads.ziddu.com/downloadfile/7196870/PengaruhSukuBungaKreditKursDollarAmerikaDanInflasi.pdf.html>. [29 Maret 2010].
- Isa, N. 2002. "Pengaruh Pendapatan Nasional Jerman dan Harga Ekspor Serta Nilai tukar Dollar Amerika Serikat Terhadap Nilai Ekspor Tembakau Indonesia ke Jerman Tahun 1990.I - 1999.II". Tidak Diterbitkan. Skripsi. Jember: Universitas Jember.
- Jamli, A. 1992. *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta: Media Widya Mandala.
- Krugman, P. R. dan Obstfeld, M. 1994. *Ekonomi Internasional, Teori dan Kebijakan*. Buku Pertama. Terjemahan oleh Haris M. dan Faisal H. B. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Krugman, P. R. dan Obstfeld, M. 1999. *Ekonomi Internasional, Teori dan Kebijakan*. Buku Kedua. Terjemahan oleh Haris M. dan Faisal H. Basri. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Nopirin. 1996. *Ekonomi Internasional*. Edisi Tiga. Yogyakarta: BPFE.
- Prasojo, B. 2007. "Pengaruh Harga, Kurs, Pendapatan Terhadap Volume Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst Indonesia ke Jerman Pada Tahun 1990-2005". Tidak Diterbitkan. Skripsi. Jember: Universitas Jember.
- Salvatore, D. 1997a. *Ekonomi Internasional*. Jilid Satu. Terjemahan oleh Haris M. Jakarta: Erlangga.
- Salvatore, D. 1997b. *Ekonomi Internasional*. Jilid Dua. Terjemahan oleh Haris M. Jakarta: Erlangga.
- Santosa, S. H. 1999. "Analisis Keunggulan Komparatif Ekspor Komoditi Tembakau Na-Oogst dan Voor-Oogst Kabupaten Dati-II Jember". Tidak Diterbitkan. Tesis. Bandung: Program Pascasarjana Universitas Padjajaran.
- Supranto, J. 2005. *Ekonometri*. Buku Kesatu. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Tambunan, T. 2001. *Perdagangan Indonesia dan Neraca Perdagangan: Teori dan Temuan Empiris*. Jakarta: LP3ES.



**ORIENTATION OF EXTERNAL STRATEGIC IN CONCEPTUAL MODEL OF
EXCELLENCE COMPETE WHICH IS SUSTAINABLE :
STUDY AT SMALL TRADER IN TRADITIONAL MARKETS
IN SUB-PROVINCE OF JEMBER**

Dwi Cahyono
Fe Universitas Muhammadiyah Jember

Syamsul Hadi
Fakultas pertanian universitas muhamadiyah
abahe_shk@yahoo.com

Abstraction

This research aim to to : 1) Knowing impact Orient Stratejik Eksternal In Conceptual Model of Excellence Compete Which is Sustainable to make-up of performance marketing of small trader in market of tradisional in environment emulation of business with whole saler in modern market; and 2) Compiling blueprint in the effort development of traditional market in Sub-Province of Jember which is orienting at staging of poorness base on Excellence Compete Which in Sustainable to small trader. This Research method use descriptive method qualitative with technique research of survey. this Research location is conducted by at traditional market in 3 region district of surplus, 3 district and 4 minus district. Determination of small trader example conducted by purposive sampling to all small trader with type various good merchandise of merchant of retailer and also grocery and amount its it him each determined counted 3 people by traditional market of location goodness follow the example of conducted control and also treatment by quota sampling, so that amount to 60 responder people. Meanwhile, determination of cutomer sampel conductedby snowballing good sampling at example of treatment of traditional market and also its control at the (time) of or after conducting purchasing transaction to merchant of sampel (responder). Each;Every the sampel taken by one people by market of traditional example of treat and also conducted control by quota sampling, so that amount to counted 80 responder people.

Result of this research conclude : Firstly, Asset of Stratejik small trader of Stratejik resources have an effect on reality to deferensiatif excellence, while asset of stratejik organization capability have an effect on reality in traditional market. Meanwhile, asset of stratejik Orient Market of competency have an effect on reality to performance marketing of small trader in traditional market, while asset of stratejik Environmental Adaptibility of Stratejik have an effect on reality to marketing performance even its relation pattern of inversely proportional. That way also, can be expressed that excellence of deferensiatif do not have an effect on reality to performance marketing of small trader in traditional market, even its relationpattern of inversely proportional and have the character of contradiktive with theoretical elementary and economic logic. But both the variable exactly have an effect on reality to excellence vie to have continuation to small trader in traditional market. Second; the Blueprint that Orientation of external strategic in cocettual model of excellence compete which is sustainable.

PENDAHULUAN

Di Indonesia, supermarket lokal telah ada sejak 1970-an, meskipun masih terkonsentrasi di kota-kota besar. Supermarket bermerek asing mulai masuk ke Indonesia pada akhir 1990-an semenjak kebijakan investasi asing langsung dalam

sektor usaha ritel dibuka pada 1998. Meningkatnya persaingan telah mendorong kemunculan supermarket di kota-kota lebih kecil dalam rangka untuk mencari pelanggan baru dan terjadinya perang harga. Akibatnya di Indonesia sedang mengalami penjamuran supermarket hingga ke kota-kota kecil sebagaimana terlihat pada perkembangan pasar modern periode tahun 2003 – 2008 dalam Gambar 1.1 (Reardon et al 2003; Collett & Wallace 2006). Kendati persaingan antar supermarket secara teoritis menguntungkan konsumen, dan mungkin perekonomian secara keseluruhan, namun relatif sedikit yang diketahui mengenai dampaknya pada pasar tradisional. Mengukur dampak amat penting mengingat supermarket saat ini secara langsung bersaing dengan pasar tradisional, tidak hanya melayani segmen pasar tertentu, tetapi melayani hampir semua segmentasi pasar. Kondisi ini sangat menguatirkan keberadaan (eksistensi) pasar tradisional yang notebene segmentasinya adalah kalangan menengah ke bawah termasuk unit ekonomi pedagang (Suryadharma, D., dkk, 2007).



Gambar 1.1. Perkembangan Pasar Modern Periode Tahun 2003 – 2008
(Sumber : Statistik Perdagangan Indonesia, 2009)

Inti pengembangan ekonomi adalah menaikkan tingkat kesejahteraan hidup suatu masyarakat, yang ada pada umumnya dikaitkan dengan tingkat pendapatan. Dalam kaitannya dengan pendapatan, maka kemiskinan menjadi masalah utama negara sedang berkembang. Pedagang kecil yang ada di pasar tradisional harus diprioritaskan untuk mengentaskan kemiskinan, zonaisasi dan evaluasi kebutuhan pasar harus dikaji lebih jauh aspek baik dan buruknya untuk menghindari meningkatnya pedagang pasar tradisional yang kalah bersaing dengan super market. Fenomenan ekonomi ini juga terjadi di Kabupaten Jember, dimana maraknya toko dan pertokoan modern mulai berimbas ke pasar tradisional. Sedikitnya sepertiga pedagang di 15 pasar tradisional Jember pada tahun 2009 meninggalkan lapak-lapaknya di pasar karena kalah bersaing.

Dengan demikian, menjadi jelas bahwa fenomena kemiskinan yang terjadi pada pedagang-pedagang lemah, memang tidak bisa dilepaskan dari proses pemiskinan itu sendiri. Dalam konteks ini, pemiskinan pada pedagang-pedagang kecil lebih disebabkan oleh pemiskinan secara formal yang terbungkus oleh pemiskinan secara informal. Artinya, aturan formal yang diformulasikan oleh pemerintah (daerah), misalnya Peraturan Daerah (Perda) tentang pasar, secara tidak langsung telah meminggirkan pedagang-pedagang kecil yang syarat dengan nilai-nilai kearifan lokal dari pedagang-pedagang dengan modal besar. Pola marginalisasi inilah yang pada akhirnya memperlihatkan bahwa pemiskinan itu merupakan sesuatu yang terjadi secara alamiah, padahal sistemik tersembunyi. Oleh karena itu, perlu dilakukan revitalisasi pusat-pusat pasar tradisional yang dapat menguatkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan agar kinerja pemasaran dapat lebih meningkat yang diharapkan proses pemiskinan tersebut akan secara otomatis arus balik (*counter attack*).



PERMASALAHAN

Pedagang dan pasar tradisional kian terjepit oleh ekspansi usaha ritel modern. Dalam rentang waktu tahun 2003-2008, pertumbuhan gerai ritel modern fantastis, yaitu mencapai 162 persen. Bahkan, pertumbuhan gerai minimarket mencapai 254,8 persen, yakni dari 2.058 gerai pada tahun 2003 menjadi 7.301 gerai pada tahun 2008, sementara jumlah pasar tradisional dalam kurun lima tahun tersebut cenderung stagnan. Market Share dari pasar tradisional tahun 2008 lalu masih sekitar 80 persen dari total pasar di tanah air, sebagaimana menurut Retailer Service Director The Nielsen Indonesia, Yongky Susilo, di Jakarta, (Koran Jakarta, 18 Maret 2009) berdasarkan riset yang dilakukan The Nielsen Indonesia atas perilaku belanja rumah tangga di lima kota di Indonesia pada November 2008, penjualan produk ritel di pasar tradisional mencapai 79,2 persen. Sampai semester pertama 2009, trend terjadi penurunan belanja di hipermarket mencapai 27,5 persen. Ekspansi dari 2007 - 2008 untuk ritel format besar, yakni Hypermart dari 36 menjadi 43 unit, Giant Hyper dari 17 menjadi 26 unit, dan Carrefour dari 37 menjadi 42 unit, Giant dari 23 menjadi 55 unit, Superindo dari 56 menjadi 63 unit. Menurut riset Nielsen Indonesia juga memantau terjadinya inovasi format ritel modern, yaitu dengan munculnya toko midi yang lebih besar dari minimarket tetapi lebih kecil dari super market. Penjualan ritel barang konsumen yang masuk *Fast Moving Consumer Group (FMCG)* di luar rokok mencapai 109,6 triliun rupiah atau meningkat 15 % ketimbang tahun lalu.

Kehadiran pasar modern yang memberikan banyak kenyamanan membuat sebagian orang enggan untuk berbelanja ke pasar tradisional disebabkan : *pertama*, supermarket dapat menjual lebih banyak produk yang lebih berkualitas dengan harga yang lebih murah; *kedua*, informasi daftar harga setiap barang tersedia dan dengan mudah diakses publik; *ketiga*, supermarket menyediakan lingkungan berbelanja yang lebih nyaman dan bersih, dengan jam buka yang lebih panjang, dan menawarkan aneka pilihan pembayaran seperti kartu kredit dan kartu debit dan menyediakan layanan kredit untuk peralatan rumah tangga berukuran besar; *keempat*, produk yang dijual di supermarket, seperti bahan pangan, telah melalui pengawasan mutu dan tidak akan dijual bila telah kedaluwarsa. Menghadapi arus persaingan pasar yang terus meningkat, logika persaingan akan menuntun manajemen untuk melakukan berbagai penyesuaian terhadap tekanan lingkungan yang ada dan mendayagunakan konsepsi orientasi pasar untuk menciptakan *superior value* bagi konsumennya dan karena itu dapat melanggengkan *superior performancenya* (Atuahene-Gima, 1996; Bhuian, 1998; Despande, Farley, & Frederick E. Webster, 1993; Narver & Slater, 1990; Pelham & Wilson, 1996).

Dengan demikian orientasi strategik akan menuntun manajemen untuk mengembangkan strateginya dengan melihat bagaimana peranan faktor-faktor eksternal yang berada di luar kendalinya sehingga dapat memberi dampak positif pada peningkatan kinerja pemasarannya. Selain itu, salah satu pola pengembangan orientasi strategik adalah *pertama*, dengan memusatkan perhatian pada pengembangan strategi atas dasar pemahaman yang mendalam mengenai pasar yaitu sebuah cara pandang yang mendasarkan lingkup strategiknya pada dinamika kebutuhan dan keinginan pasar yang oleh banyak peneliti dikristalisasi menjadi konsep orientasi pasar (Narver dan Slater, 1990, serta Jaworski dan Kohli, 1993). Lingkup strategik yang *kedua* adalah dengan memusatkan perhatian yang mendalam pada dinamika lingkungan yang biasanya dapat menghasilkan dukungan tetapi juga sekaligus memberikan ancaman bagi upaya-2 peningkatan kinerja, seperti yang nampak dalam berbagai studi pada ahli lingkungan bisnis (Daft et al, 1988; McKee et al, 1989; Shane & Kolvereid, 1995; Tan & Litschert, 1994), yang memandang dinamika lingkungan sebagai sebuah sistem dinamis yang dapat memunculkan hostilitas, volatilitas serta kompleksitas bisnis yang sampai derajat tertentu dapat memunculkan peluang tetapi dalam derajat tertentu pula dapat melahirkan ancaman bagi pencapaian kinerja bisnis.

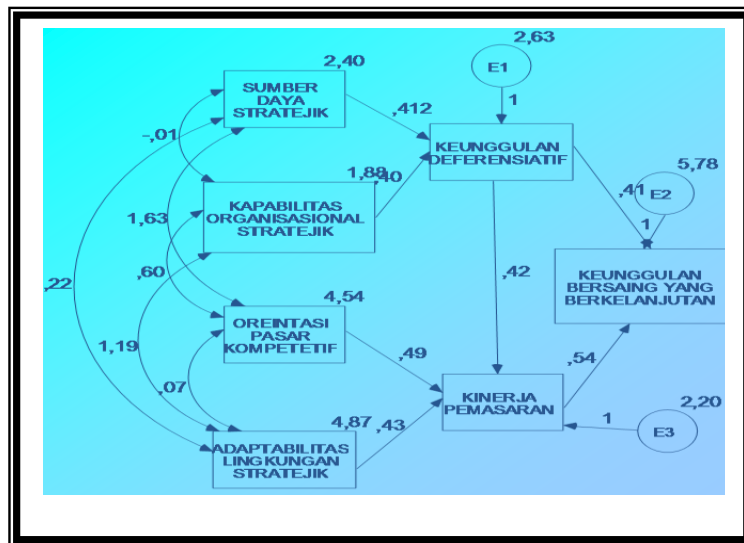
Penelitian ini penting dilakukan karena untuk memberikan "*strategy driver*" dan menciptakan keunggulan bersaing terhadap pedagang kecil dan mengarahkan kebijakan pemerintah yang pro pedagang kecil. Keunggulan bersaing menjadi sangat penting pada saat pedagang kecil memasuki pasar yang sangat kompetitif, dimana keberhasilan jangka pendek bahkan jangka panjang akan ditentukan oleh kemampuan unit usaha membangun

basis yang kuat bagi keunggulan yang berkelanjutan lebih baik dari yang dimiliki para pesaingnya dalam pasar yang dilayani. Akhirnya berdasarkan fenomena di atas yang menjadi tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui dampak Orientasi Strategik Eksternal Dalam Model Konseptual Keunggulan Bersaing Yang Sustainable terhadap peningkatan kinerja pemasaran pedagang kecil di pasar tradisional dalam lingkungan persaingan bisnis dengan pedagang besar di pasar modern, dan 2) untuk menyusun *blueprint* dalam upaya pengembangan pasar tradisional di Kabupaten Jember yang berorientasi pada pengentasan kemiskinan berbasis Keunggulan Bersaing Yang Sustainable bagi pedagang kecil.

PEMBAHASAN

Dampak Asset Strategik (Sumber Daya dan Kompetensi) Terhadap Kinerja Pemasaran dan Keunggulan Deferensiatif Pedagang Kecil di Pasar Tradisional

Dalam bagian ini akan membahas atau menganalisis dampak atau pola hubungan antara asset strategik yang terdiri dari sumber daya strategik, Kapabilitas organisasional strategik, Orientasi pasar kompetitif, adaptabilitas lingkungan dengan keunggulan deferensiatif, kinerja pemasaran dan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Pola hubungan beberapa variabel di atas dapat dijelaskan sebagaimana yang tampak pada gambar 3.1 berikut.



Diskursus Model Orientasi Strategik Eksternal Dalam Model Konseptual Keunggulan Bersaing Yang Sustainable

Model tersebut berasal dari sebuah hasil uji hasil penelitian (Data Hipotetik/Empirik) yang menggunakan teknik multivariat *Structural Equation Modeling* (SEM). *Measurement model* digunakan untuk menguji dimensi dari sebuah konstruk yang merupakan *latent variable*. *Structural Equation* memperlihatkan hubungan kausalitas antar berbagai konstruk dalam model. Instrumen yang diduga masuk sebagai variabel endogen dan eksogen sebagaimana yang disajikan pada tabel berikut.



Tabel 3.1.
Instrumen Sumber Pengukuran Variabel

KONSEP	INSTRUMEN UNTUK MENDEFINISIKAN KONSEP	INSTRUMEN UNTUK MENGELOLA KINERJA
Keunggulan Bersaing Berkelanjutan	1. Durabilitas dari Superioritas 2. Imitabilitas dari Superioritas 3. Kemudahan menyamai peniruan	1. Keunggulan Diferensiatif 2. Kinerja Pemasaran
Kinerja Pemasaran	1. Pertumbuhan Pelanggan 2. Pertumbuhan jumlah unit penjualan 3. Variasi (pergantian) pelanggan	1. Orientasi Pasar Kompetitif 2. Penyiasatan Lingkungan Strategik
Keunggulan diferensiatif	1. Titik titik Diferensiasi 2. Kecepatan tanggap Bersaing 3. Orientasi strategi pada pemuasan kebutuhan	1. Sumber Daya Strategik 2. Kapabilitas Organisasional Strategik
Sumber Daya Strategik	1. Reputasi Pedagang Kecil 2. Kohesi Sosial Eksternal Pedagang Kecil 3. Jejaring Sosial Pedagang Kecil	
Kapabilitas Organisasional Strategik	1. Orientasi manajemen berbasis stakeholder 2. Aksesibilitas Sosial dalam praktek manajemen 3. Kohesi Sosial Internal dalam Sistem manajemen	
Penyiasatan Lingkungan Strategik	1. Aksesibilitas dukungan eksternal 2. Aksesibilitas Pasar kompetitif 3. Adaptabilitas Lingkungan Makro	
Orientasi Pasar Kompetitif	1. Fokus pada Kebutuhan Pelanggan 2. Ketanggapan pada Keluhan Pelanggan 3. Ketanggapan lintas fungsi dalam organisasi terhadap pasar	
Adaptabilitas Strategik pada Lingkungan Bisnis	1. Adaptasi pada perubahan perekonomian 2. aptasi pada Perubahan Perilaku Pelanggan 3. Adaptasi pada Maraknya Pasar Modern	

Sumber : Hair et al, 1998, Huck dan Cornier 1996 dalam Supomo 1998

Demikian pula dari pengujian hipotesis melalui SEM dengan meregresikan secara parsial antara variabel dependent (konstruk eksogen) terhadap variabel independent (konstruk endogen) yang mengungkapkan bahwa semua asset strategik berpengaruh nyata terhadap keunggulan deferensiatif dan kinerja pemasaran pada taraf nyata 1% dan 5%, kecuali pengaruh keunggulan deferensiatif terhadap kinerja pemasaran. Sedangkan variabel kinerja pemasaran dan keunggulan deferensiatif berpengaruh nyata terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan yang tergambar pada tabel 3.2 di bawah ini.

Tabel 3.2.

Hasil Uji Analisis *Regression Weights*
Antara Variabel Keunggulan Bersaing Berkelanjutan atas Variabel Asset Strategik
Pedagang Kecil di Pasar Tradisional Kabupaten Jember
Tahun 2010

Hubungan Variabel Keunggulan Bersaing Sustainable dan Asset Strategik			Estimate	Standard Error (S.E.)	Critical Ratio (C.R.)	Probability (P)
Keunggulan Deferensiatif	<---	Sumberdaya Strategik	,425**	,136	2,914	,003
Keunggulan Deferensiatif	<---	Kapabilitas Organisasional Strategik	,404**	,154	2,626	,009
Kinerja Pemasaran	<---	Orientasi Pasar Kompetitif	,490*	,091	2,083	,037
Kinerja Pemasaran	<---	Adaptabilitas Lingkungan Strategik	,430*	,088	2,469	,042
Kinerja Pemasaran	<---	Keunggulan Deferensiatif	-,121 ^{ns}	,114	-1,066	,287
Keunggulan Bersaing Sustainable	<---	Keunggulan Deferensiatif	,414*	,183	2,263	,024
Keunggulan Bersaing Sustainable	<---	Kinerja Pemasaran	,541**	,200	2,700	,007

Keterangan : ns = Non Signifikan; *)= Signifikan taraf nyata 5%; **)= Signifikan taraf nyata 1%
Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2010



Dengan melihat nilai Critical Ratio (C.R.) yang identik dengan t-hitung, maka hasil pengolahan data tersebut dibandingkan dengan nilai kritisnya (t-tabel) yaitu $\pm 1,96$ pada tingkat signifikansi 0,05 atau 0.01 dengan kriteria sebagai berikut : Jika $- 1.96 \leq CR$ hitung ≤ 1.96 maka H_0 diterima dan jika $- CR < -1.96$ atau $1.96 < CR$ maka H_0 ditolak. Adapun Probability merupakan kecenderungan peluang yang diartikan sebagai derajat signifikansinya dari setiap hubungan antar variabel yang diukur atau diregresikan. Mengenai hasil uji regression weights di atas konstruk endogen dengan konstruk eksogen akan diuraikan secara rinci dalam bahasan berikut.

Portofolio Sumber Daya Strategik (X_1) dan Keunggulan Diferensiatif (X_5)

Pengujian hipotesis pertama yang menerima konsepsi bahwa portofolio sumber daya dengan keterkaitan sosial yang tinggi akan mempengaruhi derajat keunggulan diferensiasif pedagang kecil di pasar tradisional. Reputasi sebagai pedagang kecil di pasar tradisional pioner atau first mover dalam pasar yang dilayani, praktek praktek social involvement, jejaring sosial adalah tiga indikator yang dipandang dapat mengindikasikan derajat kompleksitas sosial atau sumber daya sosial yang dikembangkan dan diterapkan oleh suatu pedagang kecil di pasar tradisional. Telah diargumentasikan bahwa bila berbagai sumber daya khas pedagang kecil di pasar tradisional ini dikembangkan dengan keterkaitan sosial yang tinggi dan dibudidayakan dalam lingkungan internal pedagang kecil di pasar tradisional, maka mereka akan cenderung menjadi semacam “invisible assets” yang melekat secara organisasional dalam pedagang kecil di pasar tradisional dan karena itu sulit untuk ditiru atau dicopy – digandakan dalam pedagang kecil di pasar tradisional lain.

Fenomena hubungan antara pengaruh X_1 terhadap X_5 adalah signifikan yang ditunjukkan hasil uji SEM bahwa nilai Critical Ratio (CR) $2,914 > 1.96$ yang berarti bahwa hipotesis nol ditolak pada taraf nyata α 1 dengan koefisien estimet 0.425. Artinya bahwa semakin intens pedagang mengoptimalkan fungsi sumberdaya strategik, maka tingkat keunggulan deferensiatif naik hanya sebesar 42.5%. Kondisi tersebut disebabkan antara lain disebabkan sebagian besar pedagang kecil memiliki kohesi sosial eksternal yang baik yaitu lokasi tempat penjualan strategis dan juga mengikuti tradisi sosial pasar termasuk sebagian mampu membangun jejaring sosial.

Portofolio Kapabilitas Organisasional (X_2) dan Keunggulan Diferensiatif (X_5)

Uji hipotesis menghasilkan dukungan atas hubungan kausalitas antara portofolio kapabilitas organisasional dan derajat keunggulan diferensiasif pedagang kecil di pasar tradisional. Temuan ini relevan dengan konsepsi modal institusional dari Oliver (1997) dan menghasilkan contoh bagaimana kapabilitas pedagang kecil di pasar tradisional mendorong sumber daya yang berpotensi menghasilkan nilai tambah dan menguatkan kinerja pemasaran yang pada ujungnya dapat meningkatkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan dalam jangka panjang. Hasil uji empirik mengungkapkan bahwa hipotesis yang menyatakan bahwa kapabilitas organisasional strategik pedagang kecil di pasar tradisional berpengaruh nyata terhadap deferensiatif adalah terbukti atau H_0 di tolak. Hal ini ditunjukkan hasil Uji SEM bahwa nilai CR (2.63) lebih besar daripada 1.96 pada taraf nyata α 1% dengan koefisien 0.404 yang berarti bahwa semakin tinggi kapabilitas organisasional para pedagang kecil, maka tingkat keunggulan deferensiatifnya semakin naik sebesar 40.4%. Kondisi ini dapat dijelaskan bahwa para pedagang kecil di pasar tradisional mencoba mengaplikasikan kapabilitas yang dimiliki

Orientasi Pasar Kompetitif (X_3) dan Kinerja Pemasaran (X_6)

Hipotesis ketiga yang diuji menyatakan bahwa semakin tinggi derajat orientasi pasar kompetitif dimiliki pedagang kecil di pasar tradisional, semakin tinggi 19% kinerja pemasaran yang secara khusus diukur dari pertumbuhan pelanggannya. Kondisi ini ditunjukkan oleh hasil Uji SEM bahwa nilai CR ($2.0830 > 1.96$ pada taraf nyata α 5%. Diterimanya hipotesis ini sejalan dengan apa yang sudah menjadi tradisi dalam ilmu pemasaran yaitu pedagang kecil di pasar tradisional-pedagang kecil di pasar tradisional yang mendasarkan strateginya pada pemahaman yang mendalam dan kuat mengenai pelanggan akan memperoleh basis yang baik bagi perencanaan dan implementasi berbagai strategi



pemasarannya. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa sebagian besar pedagang (71.66%) selalu fokus kepada kebutuhan pelanggan selain tanggap pada keluhan pelanggan. Demikian pula pedagang tersebut seringkali melakukan lintas fungsi seperti fungsi fasilitas (penyimpanan, standarisasi dan grading) terhadap barang dagangannya agar kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi dengan tingkat utility maksimum.

Portofolio Adaptabilitas Lingkungan Bisnis (X_4) dan Kinerja Pemasaran (X_6)

Hasil Uji SEM menunjukkan bahwa Hipotesis (i) pada variabel asset strategik ini ditolak karena variabel X_4 tidak berpengaruh nyata terhadap kinerja pemasaran yang ditunjukkan bahwa $CR (2,469) > 1.96$ pada taraf nyata $\alpha 5\%$ dengan koefisien estimet sebesar 0.43. Artinya bahwa semakin tinggi kemampuan mengadaptasi tekanan dan dukungan lingkungan bersaing yang ada, maka tingkat kinerja pemasaran pedagang kecil di pasar tradisional justru semakin menurun sebesar 43%. Fenomena di atas sangat menarik karena hasil uji ini menunjukkan kondisi yang fenomenal dibandingkan dengan hasil penelitian terdahulu. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa walaupun sebagian besar pedagang kecil mampu beradaptasi dengan lingkungan bisnisnya, sehingga mereka masih eksis dengan usahanya walaupun tingkat kinerjanya tergolong berfluktuatif dengan lingkungan bisnis yang sangat dinamis dan penuh tekanan dan ancaman. Hal ini antara lain disebabkan karena jenis barang dagangan mereka merupakan barang-barang normal dan menjadi kebutuhan pokok masyarakat terutama diperuntukkan bagi kebutuhan masyarakat kalangan menengah ke bawah. Gambaran mengenai sebaran responden menurut adaptabilitas strategik pada lingkungan bisnis.

Portofolio : Keunggulan Diferensiatif (X_5) dan Kinerja Pemasaran (X_6)

Secara teoritik maupun empirik bahwa variabel Keunggulan deferensiatif memiliki hubungan positif (berbanding lurus) atau berpengaruh terhadap kinerja pemasaran. Namun hasil penelitian ini kondisinya mengalami kontadiktif dimana hasil uji SEM menunjukkan bahwa berbanding terbalik dan non signifikan. Hasil uji tersebut memiliki koefisien estimet sebesar -0.121 dan $CR -1.066 > -1.96$ pada taraf nyata 5% bahkan 20%. Artinya apabila tingkat keunggulan deferensiatif semakin kuat, maka justru akan menurunkan tingkat kinerja pemasarannya sebesar 12.1%. Fenomena ini cukup menarik karena sesungguhnya pedagang kecil yang memiliki keunggulan deferensiatif secara otomatis dapat menaikkan kinerja pemasarannya. Hal ini ditunjukkan bahwa sebagian besar pedagang kecil ($> 65\%$) tidak memiliki titik-titik keunggulan pada usahanya, tidak melakukan tanggap saing dan tidak memiliki orientasi strategi yang signifikan dalam menjalankan usahanya walaupun rata-rata pengalaman usahanya lebih dari 10 tahun. Kondisi ini lebih didorong oleh faktor pengetahuan, skill/manajemen usaha, akses informasi pasar, dukungan regulasi pemerintah yang tidak *complicated* (holistik/komprehensif). Adapun pedagang kecil yang memiliki keunggulan derensiatif tidak lebih dari 29%, sehingga hal ini akan berpengaruh terhadap rendahnya kinerja pemasarannya yang diukur dari tingkat pertumbuhan pelanggan hanya mencapai rata-rata 18.32% per bulan.

Portofolio : Keunggulan Diferensiatif (X_5), Kinerja Pemasaran (X_6), dan Keunggulan Bersaing Yang Sustainable (Y)

Hasil uji empirik menjelaskan bahwa hipotesis 6 yang menyimpulkan sementara bahwa kinerja pemasaran dan deferensiatif berpengaruh nyata terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan bagi pedagang kecil adalah diterima pada taraf nyata $\alpha 1\%$ dengan nilai koefisien estimate masing-masing sebesar 0.541 dan 0,414. Adapun nilai CR-nya adalah masing-masing 2.7 dan 2,263 dimana ini lebih besar dari pada 1,96 sebagaimana yang tampak dari hasil Uji SEM dalam tabel 3.1. Fenomena ekonomi ini sesuai dengan apa yang dikembangkan dalam konsepsi *sustained competitive advantage* dari Barney (1991; 1995) bahwa pedagang kecil di pasar tradisional yang orientasi strategiknya diarahkan pada pengembangan keunggulan diferensiatif yang khas pedagang kecil di pasar tradisional akan menghasilkan batu pijakan yang kuat untuk menghasilkan kinerja pemasaran dan memberi fondasi yang kuat untuk menghasilkan sustainabilitas dari keunggulan bersaingnya.

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa kemampuan bersaing yang berkelanjutan bagi pedagang kecil di Pasar Tradisional Kabupaten Jember masih relatif lemah walaupun



uji empirik menunjukkan signifikansinya. Pedagang kecil yang melakukan durabilitas pada keempat aspek rata-rata hanya 22 % saja, sedangkan yang melakukan imitabilitas hanya 8.33% dan selebihnya bersifat statis. Sementara itu, pedagang kecil yang merasa mudah ikut melakukan peniruan kepada pasar modern hanya 8.33%, sedangkan yang kadang-kadang merasa mudah melakukan peniruan hanya 31.67% dan selebihnya tidak melakukan peniruan karena merasa sulit untuk meniru seperti pada manajemen pasar modern.

Blueprint Model Konseptual Keunggulan Bersaing Yang Sustainable

Blueprint tentang Orientasi Strategik Eksternal Dalam Model Konseptual Keunggulan Bersaing Yang Sustainable dalam bentuk rancangan pengembangan pasar melalui program revitalisasi pasar tradisional. Model kegiatannya meliputi tiga aspek yang saling melengkapi dan tidak terpisahkan satu dengan lainnya, yaitu meliputi : 1) Aspek Efisiensi dan Efektifitas Pengelolaan Pasar Daerah melalui analisis beban kerja; 2) Aspek Tata Kelola (*Governance*) Pasar Tradisional; dan 3) Aspek Peningkatan Infrastruktur dan Penguatan Suprastruktur Melalui Pemberdayaan Pedagang dan Petugas Pasar. Model ini dapat dilakukan selama 3 tahun dengan kegiatan yang ditetapkan skala prioritasnya

KESIMPULAN

1. Bahwa Sumberdaya Strategik dan Kapabilitas Organisasional Strategik berpengaruh nyata (signifikan) terhadap keunggulan diferensiatif bagi pedagang kecil. Sementara itu, asset strategik Orientasi Pasar Kompetitif dan Adaptabilitas Lingkungan Strategik berpengaruh nyata (signifikan) terhadap kinerja pemasaran bagi pedagang kecil di pasar tradisional. Demikian pula, dari hasil penelitian ini juga dapat diungkap bahwa keunggulan diferensiatif tidak berpengaruh nyata terhadap kinerja pemasaran pedagang kecil di pasar tradisional, bahkan pola hubungannya berbanding terbalik dan bersifat kontradiktif dengan logika ekonomi dan dasar pijakan teoritis. Tetapi kedua variabel tersebut justru berpengaruh nyata terhadap keunggulan persaingan berkelanjutan bagi pedagang kecil di pasar tradisional.
2. Sebuah rancangan *Blueprint* tentang Model konseptual ini diaplikasikan pada sebuah program pengembangan pasar melalui kegiatan revitalisasi pasar tradisional di Kabupaten Jember. Model kegiatannya meliputi tiga aspek yang saling melengkapi dan tidak terpisahkan satu dengan lainnya, yaitu meliputi : 1) Aspek Efisiensi dan Efektifitas Pengelolaan Pasar Daerah melalui analisis beban kerja; 2) Aspek Tata Kelola (*Governance*) Pasar Tradisional; dan 3) Aspek Peningkatan Infrastruktur dan Penguatan Suprastruktur Melalui Pemberdayaan Pedagang dan Petugas Pasar. Model ini dapat dilakukan selama 3 tahun dengan kegiatan yang ditetapkan skala prioritasnya.

Saran-Saran (Rekomendasi)

Berdasarkan hasil analisis SWOT, maka dapat dirumuskan rancangan strategi pengembangan pasar tradisional dengan konsep perluasan dengan cara berbenah diri melalui program **Revitalisasi Pasar Tradisional** yang meliputi kegiatan sebagai berikut:

- 1) ***Efisiensi dan Efektifitas Pengelolaan Pasar Daerah melalui analisis beban kerja :***
 - a) Melakukan penggabungan (*regrouping*) beberapa unit pasar yang tidak layak sebagai sebuah unit pasar dengan memperhatikan jarak dan jangkauan layanan yang kemudian ditetapkan dengan keputusan Bupati sebagai lembaga non structural; b) Penempatan personil disesuaikan dengan kebutuhan di masing-masing untuk pasar sesuai dengan beban kerja yang ada; dan c) Menambah dan memperkuat jumlah dan kapasitas personalia petugas pasar pada setiap pasar tradisional yang ada tanpa kecuali melalui rekrutmen baru secara terbuka dengan memprioritaskan sumberdaya lokal sekitar lokasi pasar tradisional ataupun mutasi di baik intern maupun ekstern Dinas Pasar.
- 2) ***Tata Kelola (Governance) Pasar Tradisional***
 - a) Penetapan tarif redistribusi pasar yang proporsional terhadap kualifikasi pedagang yang ada di setiap di pasar tradisional ke dalam tiga katagori : Tinggi, Sedang, dan



Rendah. Artinya bahwa nilai tarif restribusi pasar perlu pertimbangan rasional yang didasarkan kepada tingkat besar kecilnya skala usaha pedagang di pasar tradisional; b) Menetapkan Peraturan Daerah (Perda) untuk anggaran pengelolaan pasar tradisional yang menuangkan klausul bahwa 75% hasil pendapatan tarif restribusi akan dikembalikan untuk pengembangan pasar bersangkutan disamping dialokasikan dari sumber APBD murni. Melalui Perda itu pula efektifitas pengenaan restribusi dapat diwujudkan dalam rangka optimalisasi kontribusi pendapatan asli daerah dari sector retribusi pasar yang diawali dengan kegiatan sosialisasi baik terhadap para pedagang atau perwakilan pedagang dan paguyuban pedagang secara periodik oleh pihak dinas agar pedagang dapat mengakses dengan mudah perkembangan informasi peraturan daerah terkait; dan c) Dinas Pasar diberikan otoritas penuh untuk mengelola pasar tradisional dengan tetap mempertimbangkan dan memperhatikan peraturan perundang-undangan dan produk hukum di atasnya yang didasarkan kepada Perda khusus

3) ***Peningkatan Infrastruktur dan Penguatan Suprastruktur Melalui Pemberdayaan Pedagang dan Petugas Pasar***

- a) Melalui berbagai sentuhan kegiatan program yang mengutamakan perbaikan dan pengembangan sarana dan prasarana dengan memperhatikan kebutuhan pedagang dan konsumen dengan kata lain penekanan pada infrastruktur pasar seperti Kantor Pasar, Pagar, lahan Parkir, tempat Ibadah, MCK, Tempat Peumbuangan Sampah, stan penjualan, saluran draenase dan tata ruang pasar
- b) Pola pembinaan pedagang setiap periodik (minimal setiap 2 bulan) melalui pelatihan-pelatihan atau workshop (lokakarya) agar menggali pendapat dari pelaku dengan metode *brainstorming* atau metode lain sesuai kebutuhan. Adapun substansi materi yang perlu *ditransfer knowlagde* pada sasaran adalah manajemen pemasaran yang meliputi antara lain : penguatan atribut produk penjualan, standarisasi dan grading, terobosan teknologi inovasi, packing barang dagangan, teknik mengakses permodalan dan informasi pasar, akuntansi dasar (arus neraca rugi laba / *Cashflow*), strategi pemasaran, teknik membangun jejaring sosial, keorganisasian, pengelolaan ekonomi bisnis dan rumah tangga dan *softskill* (teknik melayani pelanggan) serta meteri lain yang relevan dengan kebutuhan internal dan eksternal pedagang kecil.
- c) Melakukan pembinaan melalui penguatan kapasitas SDM petugas pasar dengan metode *outbond* atau pelatihan dan atau *On The Job Training* (OJT) atau pelatihan motivasional lainnya. Adapun substansi materi yang perlu *ditransfer knowlagde* pada sasaran adalah manajemen sumberdaya manusia (tata personalia), *good governance* kelembagaan dan pasar tradisional, keorganisasian, perencanaan struktur tata ruang dasar, penguatan administrasi kantor, sosiologi dan psikologi massa, sistem manajemen informasi dasar dan *softskill* (teknik komunikasi massa) serta meteri lain yang relevan dengan kebutuhan internal dan eksternal petugas pasar.
- d) Pemberdayaan pedagang dapat dilakukan antara lain dengan membantu memperbaiki akses mereka kepada informasi pasar, pemodal dan membangun jejaring sosial (hubungan dengan produsen atau *supplier*). Pedagang pasar tradisional perlu mendapatkan informasi tentang masa depan, ancaman dan peluang usahanya, serta hubungan dengan produsen atau *supplier* (pemasok). Pedagang pasar tradisional perlu mendapatkan informasi tentang masa depan, ancaman dan peluang usahanya, serta perlunya perubahan sikap dan pengelolaan usahanya sesuai denan perubahan tuntutan konsumen. Dalam kaitannya dengan produsen pemasok, pedagang pasar tradisional perlu dibantu dalam mengefisienkan rantai pemasaran untuk mendapatkan barang dagangannya.
- e) Pemerintah dapat berperan sebagai mediator untuk menghubungkan pedagang pasar tradisional secara kolektif melalui kelembagaan (paguyuban) di masing-masing pasar dan sedapat mungkin assosiasi pedagang pasar se Kabupaten Jember kepada *supplier*/pabrik untuk mendapatkan akses barang dagangan yang mudah dan murah. Dengan kata lain bahwa dalam hal ini penekanan pada perbaikan kapasitas sumberdaya manusianya yang lebih dikenal dengan penguatan supra struktur pasar.



DAFTAR PUSTAKA

- BPS, 2009. Statistik Perdagangan Indonesia. Jakarta.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C., 1995, *Multivariate Data Analysis* (Fourth ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Kantor BPS Kabupaten Jember, 2009. Jember Dalam Angka. Jember.
- Oliver, 1997, *A Structured Approach to Presenting PhD Theses: Notes for Candidates and Their Supervisors*, Paper presented at the ANZ Doctoral Colloquium, University of Sydney.
- Suryadharma, D., dkk, 2007. Pengaruh Pasar Modern Terhadap Keberlasungan Pasar Tradisional. Tim SEMERU. Jakarta.
- Kohli, Jaworski, Narver dan Slater, 1990. *Marketing Research*, McMillan Publishing, New York.



**ANALISIS EFEK EKSTERNALITAS MODAL TENAGA KERJA TERHADAP
PRODUKTIVITAS SEKTOR INDUSTRI DI JAWA BARAT**

Tubagus Thresna Irijanto
Universitas Pasundan
tb_thresna@yahoo.co.id

Oki Mauludi
Universitas Pasundan

Alfiah Hasanah
Universitas Padjadjaran
alfiah.hasanah@fe.unpad.ac.id

Abstract

The research investigated the effect of human capital externalities to the labor productivity in the sector industries in West Java. The contribution of industry sector showed positive effect to the economic growth of west java but the existence of the disparity between regions could lessen the effect. The different in the region characteristics, the ability of the industry to produce output and the availability of human resources have contributed to the regional disparity.

The analysis used panel data of regions and districts in west java for the period 2000-2007. The investigation showed that middle level of education, wages and human capital index have positive effect to the productivity of labor in industry sector. Most of regions with positive coefficient are regions in the northern part of West Java. This is true when we observe that the northern part of West Java are industry based regions.

Keywords: *human capital, productivity, industry, west java*

PENDAHULUAN

Salah satu ciri peningkatan ekonomi modern adalah ditandai dengan peningkatan pada sektor industri pengolahan dan jasa. Propinsi Jawa Barat pada umumnya selama lebih dari tiga dekade telah mengalami perkembangan ekonomi yang pesat. Disamping perkembangan sosial dan infrastruktur, sektor industri pengolahan terhitung terbesar dalam memberikan kontribusinya melalui investasi, hampir tiga perempat dari industri-industri pengolahan non minyak berpusat di Jawa Barat. Penyumbang terbesar terhadap GRDP Jawa Barat adalah sektor industri pengolahan (36,72%), hotel, perdagangan dan pertanian (14,45%), totalnya sebesar 51,17%. Terlepas dari adanya krisis, Jawa Barat masih menjadi pusat dari industri tekstil modern dan garmen nasional. Jawa Barat menyumbangkan hampir seperempat dari nilai total hasil produksi Indonesia di sektor non Migas. Ekspor utama tekstil, sekitar 55,45% dari total ekspor Jawa Barat, yang lainnya adalah besi baja, alas kaki, furnitur, rotan, elektronika, komponen pesawat dan lainnya.

Dilihat dari struktur perekonomian, dalam kurun waktu 2006-2007, PDRB Jawa Barat didominasi oleh sektor industri, secara proporsional PDRB sektor industri masih terbilang paling besar pengaruhnya baik di tahun 2006 ataupun 2007 dengan perubahan kenaikan sebesar 7.4 %.

Tabel 1.
Perkembangan PDRB sektor-sektor ekonomi di Jawa Barat
Atas dasar harga konstan 2000 tahun 2006-2007 (dalam juta Rp)

Lapangan usaha	2006	2007	Perubahan %
Pertanian	34.822.021	35.687.490	2.5
Pertambangan	6.982.247	6.491.519	-7.0
Industri	114.299.626	122.702.671	7.4
Listrik, Gas, dan Air	5.427.580	5.750.579	6.0
Bangunan	8.232.950	8.928.178	8.4
Perdagangan	50.719.350	54.789.912	8.0
Perhubungan	11.143.254	12.271.025	10.1
Keuangan	7.672.322	8.645.553	12.7
Jasa-jasa	18.200.096	18.728.218	2.9
PDRB Migas	257.499.446	273.995.145	6.4
PDRB non Migas	248.774.393	265.834.045	6.9

Daya dukung sumberdaya manusia terhadap pembangunan sangat penting dan hal tersebut ditandai dengan semakin besarnya upaya pemerintah untuk meningkatkan angka partisipasi sekolah. Tingkat partisipasi sekolah di Indonesia menunjukkan angka yang meningkat berdasarkan fakta bahwa lebih dari 90% anak-anak di Indonesia mendapatkan akses terhadap sekolah dasar walaupun sebagian angka tersebut tidak sama di beberapa daerah.

Pendidikan merupakan suatu dimensi penting dari upaya peningkatan kualitas SDM. Akselerasi peningkatan dapat dilakukan dengan peningkatan keberhasilan program pendidikan, karena pendidikan dan pengembangan SDM tujuannya bermuara pada peningkatan keterampilan dan kemampuan. Kualitas SDM yang memadai sangat dibutuhkan dalam pembangunan suatu bangsa karena pendidikan dan produktivitas merupakan dua sisi yang saling berkaitan

Berdasarkan pemaparan diatas penelitian ini mengidentifikasi mengenai bagaimana pengaruh tingkat pendidikan, upah dan indeks pembangunan manusia dan menengah terhadap produktivitas sektor industri Kab/Kota di Jawa Barat periode 2000-2007. Sehingga tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari tingkat pendidikan tenaga kerja, upah dan indeks pembangunan manusia terhadap produktivitas sektor industri Kab/Kota di Jawa Barat.

KERANGKA PEMIKIRAN

Efek limpahan ilmu pengetahuan adalah kondisi peningkatan produktivitas dalam suatu konsentrasi spasial industri sebagai akibat adanya transfer ilmu pengetahuan dan teknologi dari perusahaan lain disekitarnya. Efek ini dapat terjadi dalam bentuk eksternalitas modal manusia, atau disebut juga sebagai efek limpahan modal manusia.

Efek limpahan ilmu pengetahuan dapat terjadi dalam bentuk efek limpahan modal manusia. Karena itu ilmu pengetahuan dapat melimpah, baik melalui interaksi formal maupun non-formal antar pekerja akibat kedekatan secara geografis. Keberadaan akumulasi ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh seluruh modal manusia dalam suatu area mengakibatkan efek eksternal terhadap peningkatan produktivitas.

Peran modal manusia dalam kasus ini sangat penting, karena yang melakukan interaksi tersebut adalah sumberdaya manusia yang bekerja. Difusi teknologi terjadi dalam bentuk peningkatan tingkat modal manusia yang bekerja.

Model teoritis dalam berbagai literature pertumbuhan endogen menyatakan bahwa, suatu inovasi memiliki kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi berkesinambungan dalam jangka panjang (*sustained long-run economic growth*) melalui efek yang menyebar antar industri (Romer, 1986; Grossmann dan Helpman, 1990). Dengan adanya efek limpahan, fungsi produksi agregat dengan tingkat pengembalian konstan atau menurun (*constant or*



decreasing return to scale) berubah naik (*increasing return to scale*), sehingga mengakibatkan terjadinya pertumbuhan berkesinambungan jangka panjang (Romer, 1986, Raut dan Srinivasan, 1993).

Schultz (1963) menyatakan bahwa meningkatkan pendidikan tenaga kerja terbukti mampu menjelaskan bagian yang sangat besar dari pertumbuhan output di negara-negara maju maupun di negara-negara berkembang. Jumlah penelitian mengungkapkan bahwa adanya hubungan yang positif antara pendidikan dan produktivitas. Pendidikan ditunjukan untuk meningkatkan keahlian dan keterampilan. Tenaga kerja yang ahli dan terampil cenderung mempunyai produktivitas lebih tinggi serta memiliki sikap atau perilaku dan moral yang relatif lebih baik. Untuk mendukung produktivitas, pendidikan menciptakan tenaga kerja yang dinamis, kreatif, inovatif dan mempunyai gairah kerja yang tinggi dan produktivitas yang cenderung meningkat.

Produktivitas menjadi suatu kriteria penting yang harus diperhatikan dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif pada saat sekarang ini. Pengukuran produktivitas perusahaan dilakukan dengan membandingkan keluaran yang dihasilkan dengan factor-faktor produksi yang dimiliki. Produktivitas menggambarkan hubungan antara keluaran dengan alat yang digunakan untuk menghasilkan keluaran tersebut. Keluaran atau hasil produksi diperoleh dari suatu proses kegiatan. Bentuk keluaran dapat berupa produk nyata atau produk jasa. Untuk menghasilkan keluaran diperlukan masukan atau sumber-sumber yang disebut juga sebagai faktor produksi. Bentuk-bentuk sumber utama adalah tenaga kerja, kapital, bahan dan energi.

METODE PENELITIAN DAN DATA

Penelitian ini mencoba menganalisis efek limpahan modal manusia melalui model Cobb-Douglas yang diadaptasi dari penelitian Moretti (2004b). Adapun rancangan model yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$\ln Y_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln H_{it} + \alpha_2 \ln L_{it} + \alpha_3 \ln W_{it} + \alpha_4 \ln IPM_{it} + \epsilon_{it}$$

Dimana : $\ln Y$ = Produktivitas tenaga kerja (*Output/Tenaga kerja*)

$\ln H$ = *input* tenaga kerja dengan tingkat pendidikan tinggi

$\ln L$ = *input* tenaga kerja dengan tingkat pendidikan menengah

$\ln W$ = Upah tenaga kerja $\ln IPM$ = Indeks Pembangunan Manusia

i = Kab/Kota di Jawa Barat

t = periode waktu (1997-2007)

Model tersebut kemudian diestimasi dengan menggunakan teknik panel data dengan menggunakan efek tetap (*fixed effect*). Formulasi yang biasa dipakai dalam model mengasumsikan bahwa perbedaan antara unit dapat dilihat dalam perbedaan dalam *contact term*. *Fixed effect* model disini mengasumsikan tidak ada time specific effect dan hanya memfokuskan pada individual effect (Sutjipto 2003:55). Di dalam *Fixed effect model*, masing-masing unit cross sectional memiliki *intersep fixed*.

DATA

Keseluruhan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder sesuai analisis panel data yang diperoleh dari hasil pencatatan yang sistematis berupa data runtut waktu (*time series*) dari tahun 2000 - 2007 dan data (*cross-section*) 25 kabupaten dan Kota di Jawa Barat. Sumber data yang diperoleh dari hasil publikasi Badan Pusat Statistika (BPS).

- Data produktivitas tenaga kerja sektor industri di Jawa Barat perhitungannya menggunakan ukuran produktivitas parsial, yaitu rasio dari *output* terhadap salah satu jenis *input*, yaitu PDRB sebagai output dari tenaga kerjanya serta jumlah tenaga kerja sebagai input dari produktivitas tersebut.
- Kualifikasi tenaga kerja pendidikan tinggi diambil dari jumlah atau total penduduk yang bekerja lulusan perguruan tinggi dan seterusnya dengan kata lain tingkat pendidikan yang ditamatkan minimal sarjana muda.

- Kualifikasi tenaga kerja pendidikan menengah adalah tenaga kerja dengan tingkat pendidikan ditamatkan ialah SLTA. Rata-rata tenaga kerja yang berada pada klasifikasi ini terampil dan terlatih dan ditempatkan pada posisi operasional.
- Besarnya upah tenaga kerja di tentukan bersama interaksi penawaran dan permintaan, walaupun umumnya upah diintervensi ketetapan upah minimum namun pada kenyataannya upah antar industri bervariasi.
- Pencapaian IPM menurut kabupaten/kota sepanjang periode 2003 hingga 2005 berdasarkan indikator indikator penunjangnya. Selama tiga tahun ke belakang Provinsi Jawa Barat mengalami kemajuan dalam program pencapaian pembangunan manusianya.

HASIL & ANALISIS

Model pendapatan regional yang diestimasi dalam penelitian ini menggunakan 8 tahun periode observasi yaitu dari tahun 2000-2007. Objek penelitian yang digunakan dalam estimasi model ini adalah 25 kabupaten/kota di Jawa Barat. Dimana dilakukan penyusunan model produktivitas dengan memasukan variabel-variabel makroekonomi yang dapat mempengaruhi produktivitas. Seperti telah dijelaskan dalam bab sebelumnya, variabel-variabel makro yang dimasukan dalam uji empirik adalah tingkat pendidikan tinggi, tingkat pendidikan menengah, upah, dan IPM. Hasil pengujian empirik panel data dengan menggunakan pendekatan *Fixed Effect* di peroleh hasil sebagai berikut :

$$\ln Y_{it} = -13,6366 - 0,0838 \ln H_{it} + 0,5542 \ln L_{it} + 1,5076 \ln W_{it} + 0,054 \text{IPM}_{it}$$

t-stat = (-0,495) (1,782) (6,138) (1,344) R² = 0,8217

F-stat = 26,3405 D.W = 1,46 Keterangan :

Y = Produktivitas tenaga kerja

H = Jumlah tenaga kerja dengan tingkat pendidikan tinggi

L = Jumlah tenaga kerja dengan tingkat pendidikan menengah

W = Tingkat Upah

IPM = Index Pembangunan Manusia

i = Kabupaten dan Kota

t = Periode

Dengan digunakannya model *fixed effect*, memungkinkan adanya analisis efek individu dari setiap propinsi, yang dapat diartikan sebagai posisi potensi relatif suatu daerah terhadap daerah lainnya. Karena efek individu merupakan cerminan dari variabel yang tidak terobservasi, maka untuk menganalisisnya (dalam kerangka *fixed effect*) adalah dengan mengelaborasi variabel yang tidak dimasukkan dalam model tetapi masih memiliki korelasi dengan variabel-variabel bebas dalam model.

Tabel 2. Koefisien Kabupaten dan Kota

Kabupaten		Kota	
Bogor	0.169723	Bogor	-0.14579
Sukabumi	-0.1127	Sukabumi	0.098901
Cianjur	-1.20648	Bandung	-0.06916
Bandung	-0.29576	Cirebon	3.040589
Garut	-0.53637	Bekasi	0.197729
Tasikmalaya	-1.60625	Depok	-0.31384
Ciamis	-1.14373	Cimahi	1.218426
Kuningan	-1.1171	Tasikmalaya	0.661871
Cirebon	-0.76354	Banjar	0.925405
Majalengka	-0.59585		
Sumedang	-0.18434		
Indramayu	-0.06196		
Subang	0.256348		
Purwakarta	0.610677		
Karawang	0.560362		
Bekasi	1.541409		

Sumber : Hasil pengolahan Lampiran 1 Kabupaten Kota



Efek individu yang dihasilkan oleh model *fixed effect* merupakan gambaran dari heterogenitas setiap daerah. Heterogenitas antar daerah yang dihasilkan mencerminkan adanya faktor-faktor/variabel lain yang dimiliki satu daerah tetapi tidak dimiliki oleh daerah lain. Dengan kata lain, suatu daerah yang memiliki keunggulan dalam variabel lain (diluar variabel bebas dalam model). Apabila diasumsikan variabel bebas tidak berubah, maka determinan dari pendapatan regional suatu daerah hanya akan tergantung dari efek individu (heterogenitas antar daerah).

Melihat tabel.2 koefisien kota/kabupaten di Jawa Barat jelas terdapat heterogenitas. Dalam koefisien tersebut terdapat 11 Kab dan Kota yang memiliki nilai intersep positif dan diantaranya terdapat 6 Kota yang memiliki nilai intersep positif meliputi Kota Tasikmalaya, Cimahi, Banjar, Cirebon, Bekasi, Sukabumi dan terdiri dari 5 Kabupaten yang meliputi Bogor, Subang, Purwakarta, Karawang, dan Bekasi. Hal ini menunjukkan bahwa Kota/Kabupaten di Jawa Barat dengan koefisien positif, memiliki tingkat produktivitas yang lebih besar dari pada provinsi Jawa Barat. Sementara itu terdapat 14 kabupaten/kota yang memiliki nilai intersep negatif. Diantaranya terdapat 3 Kota yang memiliki nilai intersep positif meliputi Kota Bogor, Bandung, dan Depok. Selain itu terdiri dari 11 Kabupaten yang meliputi Sukabumi, Cianjur, Bandung, Garut, Tasikmalaya, Ciamis, Kuningan, Cirebon, Majalengka, Sumedang, dan Indramayu.. Hal ini menunjukkan bahwa Kota/Kabupaten di Jawa Barat dengan koefisien negatif, memiliki tingkat produktivitas lebih kecil dibandingkan dengan produktivitas di provinsi Jawa Barat.

Berdasarkan hasil estimasi persamaan diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,8217 artinya 82,17% variasi variabel terikat produktivitas tenaga kerja mampu dijelaskan secara bersama-sama oleh variabel-variabel bebasnya yang meliputi tingkat pendidikan tinggi, tingkat pendidikan menengah, upah, dan IPM.

F-hitung yang dihasilkan mempunyai nilai F-hitung yang lebih besar dari F-tabel atau $26,3405 > 2,25$. Artinya variabel-variabel bebas yang digunakan secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan regional Kabupaten dan Kota di Provinsi Jawa Barat pada taraf keyakinan 90%.

Berdasarkan uji serial LM *test* dengan *lags* atau kelambanan 2 di atas diketahui probability Obs*R-Square lebih besar dari $\alpha = 0,05$, hal ini berarti bahwa model ini dinyatakan sehat atau bebas dari autokorelasi dan memenuhi asumsi klasik.

Berdasarkan uji White Heterokedasticity no cross term *test*, diketahui probability Obs*R-Square lebih besar dari $\alpha = 0,05$. Hal ini berarti bahwa model ini dinyatakan sehat atau bebas dari masalah heterokedastisitas dan memenuhi asumsi klasik.

Perhitungan F_i dapat disimpulkan bahwa seluruh variable yang meliputi *High human capital*, *Low human capital*, upah, dan IPM tidak terdapat Multikolinear karena hasil F_i masing-masing variable bebasnya lebih kecil dari F-stat pada $\alpha = 0,1$ yaitu 3,52.

ANALISIS EKONOMI

Pengaruh Tingkat Pendidikan Tinggi dan Pendidikan Menengah terhadap Produktivitas Tenaga Kerja di Sektor Industri

Berdasarkan hasil estimasi *fixed effect* analisis efek limpahan modal manusia terhadap sektor industri, variable pendidikan tinggi mempunyai pengaruh yang tidak signifikan terhadap produktivitas tenaga kerja di sektor industri, hal ini tidak sesuai dengan hipotesis yang diharapkan, dimana pendidikan tinggi memiliki pengaruh yang positif terhadap produktivitas tenaga kerja disektor industri. Nilai koefisien variabel pendidikan tinggi sebesar -0,0838. Adapun nilai koefisien pendidikan menengah sebesar 0,5542 yang berarti setiap peningkatan jumlah tenaga kerja dengan tingkat pendidikan menengah sebesar 1% akan mengakibatkan kenaikan produktivitas tenaga kerja sebesar 0,5542% dengan asumsi variabel bebas lainnya konstan.

Dari hasil regresi variabel yang mempengaruhi produktivitas sektor industri, terdapat nilai intersep yang bervariasi baik positif maupun negatif di masing-masing Kabupaten/Kota di Jawa Barat. Sebagian besar Kab/Kota yang memiliki nilai koefisien positif terletak di Jawa Barat bagian utara seperti Cirebon, Bekasi, dan Karawang, kawasan



Jawa barat bagian utara memang memiliki keunggulan di sektor industri sehingga tenaga kerja yang tersedia untuk sektor industri lebih banyak terserap dibandingkan Jawa Barat bagian tengah yang memiliki keunggulan di sektor jasa dan Jawa Barat bagian selatan yang memiliki keunggulan di sektor pertanian. Nilai koefisien negatif yang di miliki Kab/Kota di Jawa Barat sebagian besar terletak di wilayah Jawa Barat bagian tengah dan Jawa Barat bagian selatan, hal ini menunjukkan sebagian besar bahwa Jawa Barat bagian tengah dan Jawa Barat bagian selatan kurang memiliki keunggulan di sektor industri seperti Jawa Barat bagian utara, sehingga tenaga kerja untuk sektor industri di Jawa Barat bagian tengah dan selatan kurang terserap.

Tidak signifikannya variabel pendidikan tinggi diakibatkan karena kurangnya penyerapan tenaga kerja dengan tingkat pendidikan tinggi di sektor industri, para pelaku ekonomi khususnya di Jawa Barat bagian utara yang unggul di sektor industri lebih banyak memilih tenaga kerja dengan tingkat pendidikan menengah yang memiliki keterampilan dan keahlian, sehingga tenaga kerja dengan tingkat pendidikan menengah di Jawa Barat bagian utara lebih terserap khususnya untuk sektor industri. Selain itu kurangnya pembagian kerja atau spesialisasi tenaga kerja tingkat pendidikan tinggi cenderung menempatkan tenaga kerja tidak sesuai dengan bidang keilmuannya, sebaliknya tenaga kerja dengan tingkat pendidikan menengah memiliki keterampilan dan keahlian di bidangnya sehingga tingkat produktivitas pun meningkat. Hal lain yang menimbulkan kurangnya pengaruh pendidikan tinggi terhadap produktivitas tenaga kerja ialah, kurangnya komunikasi yang dilakukan oleh tenaga kerja dengan tingkat pendidikan tinggi terhadap tingkat pendidikan menengah sehingga tidak terjadi atau tidak akan menimbulkan adanya efek limpahan ilmu.

Pengaruh Upah terhadap Produktivitas Tenaga Kerja di Sektor Industri

Dari hasil dari estimasi *fixed effect*, upah memiliki pengaruh yang positif, sesuai dengan yang diharapkan di dalam hipotesis. Adapun nilai koefisiennya sebesar 1,5076 yang berarti kenaikan upah sebesar 1% akan mengakibatkan kenaikan produktivitas tenaga kerja sebesar 1,5076% dengan asumsi variabel bebas lainnya konstan atau tetap.

Hal ini menunjukkan bahwa upah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas tenaga kerja, karena upah menunjukkan bagaimana perbandingan produktivitas tiap-tiap tenaga kerja dalam menghasilkan output barang atau jasa yang berbeda-beda sebagai akibat dari perbedaan upah itu sendiri. Sebagai akibatnya para tenaga kerja pun senantiasa seakan berkompetisi dalam peningkatan produktivitas ataupun karena kenaikan upah tersebut setidaknya menuntut para tenaga kerja untuk lebih meningkatkan outputnya secara menyeluruh.

Pengaruh Indeks Pembangunan Manusia terhadap Produktivitas Tenaga Kerja di Sektor Industri

Indeks Pembangunan Manusia berpengaruh secara signifikan terhadap produktivitas tenaga kerja, Adapun nilai koefisiennya sebesar 0,054 yang berarti kenaikan indeks pembangunan manusia sebesar 1% akan mengakibatkan kenaikan produktivitas tenaga kerja sebesar 0,054% dengan asumsi variabel bebas lainnya konstan atau tetap.

Dari hasil regresi faktor yang mempengaruhi produktivitas sektor industri, terdapat nilai intersep yang bervariasi baik positif maupun negatif di masing-masing Kabupaten/Kota di Jawa Barat.

Kenaikan produktivitas tenaga kerja dapat diakibatkan karena indeks pembangunan manusia di Jawa Barat semakin tahun semakin meningkat di berbagai aspek kehidupan seperti pendidikan, kesehatan, dan harapan hidup. sebagian besar Kab/Kota yang memiliki nilai koefisien positif memiliki indeks pembangunan manusia diatas target indeks pembangunan manusia yang dicanangkan Provinsi Jawa Barat, oleh karena itu peningkatan indeks pembangunan manusia di Jawa Barat bagian utara akan lebih meningkat dibandingkan Jawa Barat bagian tengah dan Jawa Barat bagian selatan



KESIMPULAN

Setelah melihat hasil pengujian empiris dalam pembahasan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas tenaga kerja sektor industri Kabupaten dan Kota di Jawa Barat, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. efek eksternalitas sumber daya manusia terhadap produktivitas sektor industri Kab/Kota di Jawa Barat, secara parsial (masing-masing variabel), menunjukkan bahwa hanya tenaga kerja dengan tingkat pendidikan menengah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas tenaga kerja sektor industri Kab/Kota di Jawa Barat. Hal ini menunjukkan bahwa sektor industri di Jawa Barat bagian utara lebih banyak menyerap dan mengoptimalkan tenaga kerja dengan pendidikan menengah dibandingkan tingkat pendidikan yang tinggi.
2. Berdasarkan hasil estimasi pengaruh efek limpahan modal manusia terhadap produktivitas sektor industri Kab/Kota di Jawa Barat, secara parsial (masing-masing variabel). Variabel upah memiliki pengaruh terhadap produktivitas tenaga kerja di sektor industri. Naiknya tingkat upah akan meningkatkan produktivitas tenaga kerja tersebut. Tingkat Variabel upah memiliki pengaruh terhadap produktivitas tenaga kerja di sektor industri. Naiknya tingkat upah akan meningkatkan produktivitas tenaga kerja tersebut. Tingkat upah mendorong naiknya produktivitas dengan pertimbangan bahwa upah tenaga kerja disini sebagai balas jasa faktor produksi dan bukan biaya untuk mendorong kegiatan usaha. Kab/Kota di Jawa Barat bagian utara tingkat upah yang diterima oleh tenaga kerja lebih berpengaruh terhadap produktivitas sektor industri, sehingga menandakan bahwa kawasan Jawa Barat bagian utara memiliki basis atau unggul di sektor industri.
2. Berdasarkan hasil estimasi pengaruh efek limpahan modal manusia terhadap produktivitas sektor industri Kab/Kota di Jawa Barat, secara parsial (masing-masing variabel). Indeks pembangunan manusia memiliki pengaruh terhadap produktivitas tenaga kerja. Dibandingkan dengan Jawa Barat bagian tengah dan bagian selatan, Kab.Kota di Jawa Barat bagian utara memiliki nilai IPM di atas indeks pembangunan manusia Jawa Barat sehingga pembangunan manusia yang berkualitas akan meningkatkan produktivitasnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilia, S Tia. (2008). *Analisis produktivitas tenaga kerja pada sub sector pertanian di Kabupaten Majalengka periode 1996-2006*, Universitas Pasundan Bandung.
- Dwi, Tjahjono Endy. (2007). *Pertumbuhan TFP dan Efisiensi Produksi*. Jurnal Ekonomi Moneter dan Perbankan.
- Harry, Harmadi Sonny dan Ardhi Santoso. (2007). *Analisis Efek Limpahan Modal Manusia Terhadap Produktivitas Industri Manufaktur*. Jurnal Ekonomi Indonesia.
- Julia, Aan dan Bambang Tri Purusandi.(2003). *Pengaruh Tingkat Upah Terhadap Produktivitas Tenaga Kerja Industri Tekstil di Jawa Barat*. Vol. I No. I September. Jurnal Ekonomi.
- Tjokroamidjojo, Bintoro. 1976. *Perencanaan Pembangunan*. PT Tempprint. Jakarta
- _____. Badan Pusat Statistik, berbagai edisi.
- _____. BAPPEDA Provinsi Jawa Barat.
- Identitas pemakalah dicantumkan secara terpisah dari makalah (nama, alamat, e-mail, dan bidang kajian dari makalah serta curriculum vitae).
- Email: simrek_5@yahoo.com



**POTENSI DAN KINERJA PENERIMAAN PAJAK AIR BAWAH TANAH DAN AIR
PERMUKAAN SERTA KONTRIBUSINYA TERHADAP PAD DI PROVINSI NTB**

Sanusi Fattah²⁸

Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin
sanusi_fattah@yahoo.com

Vidi Ekakusuma²⁹

Pemerintah Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat

Abstract

This study aims to find the potency, performance of the tax of exploring and commercialism underground and surface water as well as its contribution to local original revenues in the Province of West Nusa Tenggara, studying factors that inhibit true potential calculation, and then to determine its performance as measured by efficiency, the effectiveness and tax efforts, as well as to determine the contribution of tax revenue, and analyzing the factors that influence the presence of the difference between the realizations of the target.

The research was beheld in West Nusa Tenggara, which has descriptive studies types, the techniques required to get data in this study is by observation, interview and documentation data records periods 2004 until 2008. Analysis tools are done by calculating the potential using the formula potential, performance and contribution.

The results shows that the tax's potency has increased during the year 2004-2008, in which West Lombok District provides the highest contribution potential, on the contrary Mataram Municipal had the lowest. The calculation of the potential constraints that are defined as factors that inhibit, primarily due to tariff setting and the basic price of water, still adopt regulations districts previously applicable. The performance measured by its level of efficiency is "very efficient". The next level of effectiveness measurement is "not very effective". In the analysis of tax effort (tax effort) indicate that the performance of tax collection is "less significant". Contribution acceptance of Local Original Revenues and contribution to the Regional Tax is still "very low". The factors that cause are the low awareness of taxpayers and less specifically the application of sanctions.

Keywords : potency, performance tax of underground and surface water

Pendahuluan

Bergulirnya reformasi membawa perubahan pada sistem pemerintahan yang desentralistik, yakni menuntut kemandirian penyelenggaraan pemerintahan serta kemampuan keuangan daerah. Sebagian besar daerah di Indonesia termasuk Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) masih memiliki ketergantungan fiskal pada pemerintah pusat. Upaya yang dapat dilakukan guna mengurangi ketergantungan itu adalah menggali sumber-sumber pendapatan asli daerah (PAD) bagi pembiayaan daerah. PAD sendiri adalah sebagai salah satu indikator kemandirian pembiayaan pembangunan daerah. Adalah penerimaan yang berasal dari pajak daerah merupakan salah satu tulang punggung/ kontributor utama bagi pemasukan PAD. Pajak Daerah menurut Undang-undang Nomor 34 Tahun 2000 dibagi dalam pajak Provinsi dan Pajak Kabupaten/ Kota. Ironisnya salah satu pajak provinsi yang

²⁸ Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin

²⁹ Pemerintah Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat



cukup potensial namun karena penanganannya belum optimal yakni Pajak Pengambilan dan Pemanfaatan Air Bawah Tanah dan Air Permukaan (P3ABTAP) hingga saat ini masih memiliki tingkat kontribusi yang kecil terhadap PAD dan Pajak Daerah.

Berangkat dari penjelasan sebelumnya maka tulisan ini dimaksudkan untuk mencari tahu seberapa besar potensi P3ABTAP di Provinsi NTB, serta mengkaji faktor-faktor yang menghambat penghitungan potensi sebenarnya. Disamping itu juga untuk mengetahui kinerja penerimaan P3ABTAP yang diukur melalui efisiensi pajak, efektifitas pajak dan upaya pajak di Provinsi NTB. Selain hal tersebut tulisan ini dimaksudkan juga untuk mengetahui besar kontribusi P3ABTAP terhadap penerimaan Pajak Provinsi NTB, serta faktor-faktor yang mempengaruhi terdapatnya perbedaan antara target dengan realisasi.

Kajian Pustaka

Pemerintah daerah harus secara berangsur-angsur mengurangi ketergantungan fiskal terhadap pemerintah pusat melalui penggalan potensi pemasukan PAD dalam memberikan kontribusi bagi pembiayaan daerah. Dalam hubungan keuangan pemerintah pusat dan daerah, pemberian dana Alokasi Umum (DAU) menurut Adi (2007), justru mengindikasikan kurang seriusnya daerah dalam mengoptimalkan potensi yang dimiliki, sebaiknya lebih mengandalkan penerimaan DAU yang bersifat hibah. Hal ini merupakan konsekuensi logis sebagai pertimbangan praktis upaya ini lebih dipilih daripada meningkatkan PAD secara signifikan, namun disisi lain sebagai konsekuensinya DAU yang diterima menjadi lebih kecil. Dengan kata lain pemberian DAU ini justru memberikan dampak negatif terhadap peningkatan upaya pajak (*tax effort*) daerah. Pemberian DAU yang semula bertujuan untuk mengurangi disparitas horizontal, justru menjadi disinsentif bagi daerah untuk mengupayakan peningkatan kapasitas fiskal. Upaya pajak menjadi lebih rendah, harapan adanya peningkatan kemandirian daerah justru menjadi semakin jauh.

Dalam orasi ilmiahnya Siddik (2002), mengungkapkan bahwa penggalan sumber-sumber keuangan daerah yang berasal dari pajak daerah ditentukan oleh 2 (dua) hal, yaitu : dasar pengenaan pajak dan tariff pajak. Model Leviathan mengatakan bahwa pengenaan tarif pajak yang lebih tinggi secara teoritis tidak selalu menghasilkan total penerimaan yang maksimal. Kondisi ini tergantung oleh respons wajib pajak, permintaan dan penawaran barang yang dikenakan tarif pajak lebih tinggi. Teori ini seyogyanya dapat dijadikan pertimbangan utama bagi Pemerintah Daerah dalam upaya menggali sumber-sumber keuangan yang berasal dari pajak daerah yang tidak selalu berorientasi pada pengenaan tarif yang lebih tinggi untuk mencapai total penerimaan yang maksimal. Namun sedikit berbeda dengan pendapat Todaro (1998), yang menjelaskan tarif pajak apabila diterapkan melalui sistem imbalan (*reward*) kepada produsen akan efisien. Mekanisme ini merupakan insentif bagi produsen untuk menghemat sumber daya dan mengatur dampak sekecil-kecilnya. Pasar dibiarkan keleluasaan gerak dan pilihannya untuk tetap *survival*. Kebijakan ini dalam prakteknya juga dinilai lebih mudah untuk dijalankan. Kedua pandang tersebut di atas masing-masing dilihat dari perspektif pengambil kebijakan publik dan dari perspektif pelaku ekonomi.

Hal sejalan juga dikemukakan Halachmi (2000), bahwa kinerja kebijakan yang baik menurut adalah dilihat pada “*outcome*” kebijakan yang memperlihatkan hasil yang dapat dicapai, kepuasan para “*stakeholder*”, terjadi peningkatan kualitas dan efisiensi. Untuk menilai itu semua perlu diperhatikan faktor masukan, proses, output dan lingkungan kebijakan. Selanjutnya disarankan beberapa kategori umum untuk mengukur kebijakan antara lain efektifitas, efisiensi, kualitas, ketepatan waktu, produktifitas dan keamanan. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai efektifitas dan efisiensi, adapun kualitas dimaksudkan adalah seberapa jauh tingkat kualitas yang dihasilkan dapat permintaan dan harapan publik. Sedangkan ketepatan waktu mengukur dua hal yaitu tepat pada waktu yang dijadwalkan dan dapat dirasakan masyarakat pada waktu yang tepat. Produktifitas mengukur perbandingan antara nilai tambah dengan nilai tenaga kerja dan modal yang dimanfaatkan dalam proses kebijakan. Sedangkan keamanan adalah sejauhmana kebijakan dapat menjamin kesehatan dan kelestarian lingkungan.



Jarwanto (2001), melakukan evaluasi kinerja kebijakan pemanfaatan air bawah tanah di Jawa Tengah berdasarkan pada Peraturan Daerah Nomor 5 tahun 1985 tentang Pengaturan P3ABTAP, dengan menyarankan perlunya kajian dan penelitian yang lebih mendalam terhadap kinerja kebijakan pemanfaatan air bawah tanah, dengan kesimpulan besarnya tarif pajak progresif yang secara ekonomis dapat diterapkan dalam penegakan konservasi dan keadilan dalam pemanfaatan sumber daya air bawah tanah serta mempertimbangkan kemampuan/ kesanggupan membayar (*willingness to pay*) masyarakat, potensi air bawah tanah sampai pada tingkat penilaian kelayakan, untuk memfasilitasi perencanaan pemanfaatan sumber daya air bawah tanah dan sosialisasi mengenai pemahaman sifat alamiah dan pola pengaturan pemanfaatan sumber daya air bawah tanah, agar masyarakat dapat memerankan diri secara aktif dalam pengawasan dan pengendalian air bawah tanah.

Hasil penelitian yang dilakukan Husni (2006), menyimpulkan bahwa potensi penerimaan P3ABTAP di Pulau Lombok mengalami peningkatan pada tahun 2002 s.d 2004, dimana Kabupaten Lombok Barat memberikan kontribusi tertinggi, sedangkan Kota Mataram memberikan kontribusi terendah dari total potensi di Pulau Lombok. Selain itu, selama tahun 2002-2004, menunjukkan bahwa hanya 37,47 persen dari potensi pajak yang dapat direalisasikan. Bahwa kinerja pemungutan P3ABTAP dilihat dari *kontribusi* terhadap PAD diperoleh rata-rata 0,47 persen per tahun, sedangkan *kontribusi* terhadap Pajak Daerah diperoleh rata-rata 0,66 persen yang berarti bahwa perkembangan kemampuan pajak masih sangat kurang. Dari *efektifitas*, untuk Pulau Lombok rata-rata 71,49 persen per tahun, sedangkan untuk per Kabupaten/Kota rata-rata 60,07 persen yang berarti masih kurang efektif. Upaya pajak dengan rata-rata 0,0076 persen per tahun menunjukkan bahwa kinerja pemungutan pajak masih tidak berarti.

Kurniawan (2008), melakukan analisis terhadap P3ABTAP di Provinsi Lampung menyimpulkan bahwa dengan semakin tinggi peningkatan Wajib P3ABTAP seharusnya dapat memperbesar kontribusi pajak tersebut terhadap PAD, Hal ini disebabkan karena baik Orang Pribadi maupun Badan usaha harus membayar pajak setiap menggunakan, mengambil atau memanfaatkan Air Bawah Tanah dan Air Permukaan. Dengan semakin banyaknya penggunaan, pengambilan dan pemanfaatan Air Bawah Tanah dan Air Permukaan, maka semakin besar pula pajak yang harus dibayar oleh Wajib P3ABTAP yang nantinya akan memperbesar serta meningkatkan penerimaan pajak tersebut. Estimasi penerimaan P3ABTAP di Provinsi Lampung pada tahun 2005 s.d 2007 rata-rata mengalami pertumbuhan sebesar 15,07 persen pertahun. Beberapa hal yang menyebabkan terjadinya ketidaksesuaian antara lain, perencanaan penetapan target penerimaan yang kurang tepat atau terlalu kecil sehingga dalam pencapaian target secara umum selalu tercapai, yang sebenarnya target tersebut dapat ditingkatkan. Pelaksanaan pemungutan P3ABTAP yang kurang terkoordinir dengan baik, Kurangnya kerjasama yang baik antara Dinas Pemungut Pajak dengan Wajib Pajak dan masih minimnya kesadaran para Wajib Pajak untuk membayar pajak dengan semestinya dan tepat pada waktunya.

Permasalahan utama dalam penulisan ini adalah seberapa besar potensi P3ABTAP di Provinsi NTB, serta kajian faktor-faktor yang menghambat penghitungan potensi sebenarnya, kemudian bagaimana kinerja penerimaan P3ABTAP yang diukur melalui efisiensi pajak, efektifitas pajak dan upaya pajak di Provinsi NTB, selanjutnya adalah seberapa besar kontribusi P3ABTAP terhadap penerimaan Pajak Provinsi NTB, serta faktor-faktor yang mempengaruhi terdapatnya perbedaan antara target dengan realisasi.

Data dan Metode Analisis

Penelitian ini dilakukan di Provinsi NTB, bersifat diskriptif (*descriptive research*), menggunakan unit analisis keseluruhan data yang berkaitan dengan pengelolaan P3ABTAP di Provinsi NTB Tahun 2004 s.d 2008. Pengambilan data dilakukan dengan metode respon melalui wawancara tidak terstruktur untuk memperoleh data primer berupa penjelasan kualitatif maupun persepsi responden pada masalah yang diteliti, dan metode non respon atau teknik observasional yakni pengamatan subyek atau kondisi obyek guna memperoleh data sekunder (Zulganef, 2008). Lokasi penelitian dilaksanakan di Provinsi Nusa Tenggara



Barat. Obyek Penelitian adalah penerimaan P3ABTAP di Provinsi NTB, dengan dasar pertimbangan bahwa secara topografi wilayah NTB terbagi dalam dua pulau utama dengan komposisi penduduk yang tidak proporsional.

Dalam melakukan analisis potensi digunakan perhitungan model matematis sederhana diadopsi dari Gujarati (2006) yang digunakan Husni (2006):

$$P3ABTAP = \sum_{i=1}^n \{(Tarif \cdot Vol \cdot HDA)_{ABT} + (Tarif \cdot Vol \cdot HDA)_{AP}\}i$$

Dimana :

- P3ABTAP : potensi penerimaan P3ABTAP;
- HDA : harga dasar air yang telah ditetapkan dalam Perda;
- Tarif : Tarif 20% untuk Air Bawah Tanah dan 10% untuk Air Permukaan;
- Vol : volume pengambilan, pemanfaatan air bawah tanah dan air permukaan;
- n : jumlah wajib pajak

Dalam melakukan analisis efisiensi guna mengetahui bagian dari hasil pajak yang digunakan untuk menutup biaya pemungutan pajak yang bersangkutan. Pengukuran efisiensi dilakukan dengan cara menghitung *Cost of Collection Efficiency Ratio (CCER)*, yang merupakan perbandingan antara biaya yang dikeluarkan dengan total penerimaannya. Semakin kecil rasionya, maka semakin efisien dalam pengelolaan pemungutannya. Rumus *CCER*, yang dikemukakan oleh Siddik (1994) adalah sebagai berikut:

$$CCER = \frac{\text{Biaya Pemungutan}}{\text{Realisasi Penerimaan}} \times 100 \% \quad (2)$$

Selanjutnya dilakukan konversi kriteria penilaian berdasarkan pada Keputusan Menteri Dalam Negeri (Kepmendagri) No.690.900.327 tahun 1994 tentang Pedoman Penilaian dan Kinerja Keuangan sebagai berikut (Medi, 1996):

- 100% keatas = Tidak efisien
- 90% - 100% = Kurang efisien
- 80% - 90% = Cukup efisien
- 60% - 80% = Efisien
- dibawah dari 60% = Sangat efisien

Dalam melakukan pengukuran Efektivitas atau hasil guna menunjukkan pada keberhasilan atau kegagalan dalam mencapai tujuan (*objectives*). Oleh karenanya suatu tujuan harus dinyatakan secara spesifik dan rinci sehingga pengukuran efektivitas dapat lebih bermakna dan bermanfaat. Analisis efektifitas adalah alat analisis yang digunakan untuk mengukur hubungan antara realisasi pajak dengan potensi penerimaan pajak, dengan asumsi bahwa para wajib pajak membayar seluruh tunggakan pajak yang terhutang. Untuk mengukur tingkat efektivitas, digunakan rumus yang dikemukakan oleh Insukindro,dkk (1994) sebagai berikut:

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi Penerimaan Pajak}}{\text{Potensi Pajak}} \times 100\% \quad (3)$$

Dalam perhitungan efektivitas, bila hasilnya menunjukkan persentase yang semakin besar, maka pengelolaan pajak semakin efektif, demikian pula sebaliknya. Departemen Dalam Negeri RI menetapkan standarisasi untuk mengukur efektivitas (Yandhi, 1996):

- Koefisien efektivitas bernilai dibawah 40% = sangat tidak efektif
- Koefisien efektivitas bernilai antara 40% - 60% = tidak efektif
- Koefisien efektivitas bernilai antara 60% - 80% = cukup efektif
- Koefisien efektivitas bernilai antara 80% - 100% = efektif
- Koefisien efektivitas bernilai di atas 100% = sangat efektif

Selanjutnya analisis upaya pajak adalah alat analisis yang digunakan untuk mengetahui perbandingan antara nominal realisasi penerimaan pajak dengan kemampuan bayar pajak yang dicerminkan oleh besarnya PDRB atas dasar harga berlaku, sehingga upaya pajak dapat diperoleh dengan rumus, (Husni, 2006):



$$\text{Upaya Pajak} = \frac{\text{Nominal Realisasi Penerimaan Pajak}}{\text{PDRB Harga Berlaku}} \times 100\% \quad (4)$$

Analisis kontribusi pajak terhadap PAD merupakan perbandingan (rasio) antara realisasi pajak dalam satu tahun dengan realisasi PAD pada tahun yang sama dikalikan 100%, dan dihitung dengan rumus sebagai berikut (Widodo, 1990):

$$\text{Kontribusi} = \frac{\text{Realisasi Penerimaan Pajak}}{\text{Realisasi Pendapatan Asli Daerah}} \times 100\% \quad (5)$$

Demikian pula dilakukan hal yang serupa untuk melakukan analisis kontribusi guna mengukur besarnya sumbangan P3ABTAP terhadap Pajak Daerah, dilakukan melalui:

$$\text{Kontribusi} = \frac{\text{Realisasi Penerimaan Pajak}}{\text{Realisasi Pajak Daerah}} \times 100\% \quad (6)$$

Untuk mengetahui kontribusi pajak pengambilan, pemanfaatan air bawah tanah dan air permukaan terhadap pendapatan asli daerah didasarkan pada ukuran kemampuan keuangan daerah sebagaimana digunakan oleh tim Peneliti Fisipol Universitas Gadjah Mada bekerjasama dengan Litbang Depdagri (1991):

- Rasio 00,00 - 10,00 % (sangat kurang);
- Rasio 10,10 - 20,00 % (kurang);
- Rasio 20,10 - 30,00 % (sedang);
- Rasio 30,10 - 40,00 % (cukup);
- Rasio 40,10 - 50,00 % (baik);
- Rasio diatas 50,00 % (sangat baik).

Hasil Analisis dan Pembahasan

1). Analisis Potensi

Analisis potensi penerimaan P3ABTAP di Provinsi NTB dilakukan dengan melakukan perhitungan potensi sesuai dengan Peraturan Daerah Nomor 6 Tahun 2001 tentang P3ABTAP beserta Keputusan Gubernur Nomor 429 Tahun 2001 tentang Penetapan Harga Dasar Air untuk Penentuan Tarif Pajak P3ABTAP di Provinsi NTB, serta jumlah pengambilan, pemanfaatan air bawah tanah dan air permukaan selama periode tahun 2004 s.d 2008. Dilakukan dengan cara mengalikan dasar pengenaan pajak atau Nilai Perolehan Air (NPA) P3ABTAP dengan tarif pajak yang berlaku.

NPA diperoleh dengan menghitung rata-rata dari faktor-faktor (1) volume air/kubikasi yang terambil, (2) jenis sumber air (dalam hal ini khusus untuk air daerah pertambangan di Kabupaten Sumbawa Barat). Tarif pajak diperoleh melalui perkalian harga dasar air yang berlaku dengan tarif pajak yang disesuaikan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 65 Tahun 2001, yakni sebesar 20 persen untuk Air Bawah Tanah serta 10 persen untuk Air Permukaan. Lihat tabel:

Tabel 1 Potensi P3ABTAP di Provinsi NTB, Tahun 2004 s.d 2008 (dalam rupiah)

Kab/ Kota	Potensi Penerimaan Pajak				
	2004	2005	2006	2007	2008
Kota Mataram	27.039.420	34.783.673	29.659.331	37.885.860	36.056.159
Lombok Barat	2.817.264.034	3.129.740.894	3.212.671.572	3.244.282.110	3.276.534.456
Lombok Tengah	107.725.352	114.850.354	124.385.492	130.686.323	142.739.829
Lombok Timur	71.862.988	79.956.947	86.833.627	88.003.950	4.175.779
Sumbawa+KSB	292.689.834	323.313.409	295.999.814	344.081.387	310.888.063
Dompu	35.890.298	40.488.407	42.989.822	72.555.986	12.639.448
Bima+Kota Bima	27.091.764	89.486.192	89.625.193	89.420.645	94.519.392
Jumlah	3.379.563.689	3.812.619.876	3.882.164.850	4.006.916.261	3.877.553.125



Berdasarkan tabel 1 terlihat bahwa potensi penerimaan P3ABTAP di Provinsi NTB secara keseluruhan mengalami peningkatan dalam kurun waktu 5 (lima) tahun, yakni mencapai 9,19 persen pertahun, atau 10,73 persen perkabupaten pertahun. Secara lebih rinci Kabupaten Lombok Barat memiliki proporsi potensi P3ABTAP rata-rata terbesar yaitu 84,541 persen, sedangkan Kabupaten Sumbawa dan Kabupaten Sumbawa Barat memiliki besar potensi setelahnya yakni 8,27 persen. Potensi terendah dimiliki Kota Mataram sebesar 0,87 persen, hal ini wajar mengingat Kota Mataram memiliki luas wilayah dan penggunaan air komersial dalam kapasitas yang relatif yang kecil.

Adapun besarnya potensi penerimaan pajak air yang dimiliki Kabupaten Lombok Barat disebabkan karena tingginya pemakaian air untuk kepentingan komersial seperti industri, jasa pelayanan dan usaha sektor pariwisata. Lebih dari itu Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Lombok Barat juga melayani kebutuhan air bersih bagi penduduk Kota Mataram. Uraian tersebut diperkuat oleh keterangan salah seorang staf teknis pada Bidang Geologi dan Sumberdaya Mineral Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi NTB, Nining Sumarni, ST. (2009/08/07), yang menambahkan bahwa hal tersebut juga tidak terlepas dari adanya dukungan kondisi hidrogeologi dengan kapasitas besar.

2). Analisis Efisiensi

Untuk mengetahui secara lebih jelas tingkat efisiensi yakni bagian dari hasil pajak yang digunakan untuk menutup biaya pemungutan P3ABTAP selama periode 2004 s.d 2008 dengan cara menghitung *Cost of Collection Efficiency Ratio (CCER)*, maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 2 Efisiensi P3ABTAP Provinsi NTB Tahun 2004 s.d 2008

Tahun	Biaya pemungutan	Realisasi P3ABTAP (Rp)	Efisiensi (%)	Keterangan
2004	214.588.000,00	818.518.829,00	26,22	Sangat efisien
2005	240.175.728,00	946.524.716,00	25,37	Sangat efisien
2006	250.425.728,00	929.258.714,00	26,95	Sangat efisien
2007	128.529.680,00	1.016.420.073,00	12,65	Sangat efisien
2008	191.392.000,00	1.052.861.194,27	18,18	Sangat efisien
Rata-rata			21,87	Sangat efisien

Sumber: 1. Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi NTB, 2004 s.d 2008 (diolah).
2. Dinas Pendapatan Daerah Provinsi NTB 2004 s.d 2008

Dari tabel di atas menunjukkan tingkat persentase efisiensi rata-rata yang kecil yakni 21,87 persen, sehingga diartikan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk merealisasikan penerimaan P3ABTAP adalah rendah sehingga apabila diukur melalui ukuran efisiensi yang diadopsi dari sistem pengelolaan keuangan pemerintah daerah, dengan kriteria penilaian berdasarkan pada Keputusan Menteri Dalam Negeri (Kepmendagri) No.690.900.327 tahun 1994 tentang Pedoman Penilaian dan Kinerja Keuangan dapat dikatakan bahwa tingkat efisiensinya **sangat efisien**, karena berada pada skala kurang dari 60 persen.

3). Analisis Efektivitas

Untuk mengetahui tingkat efektivitas atau hasil guna menunjukkan pada keberhasilan atau kegagalan dalam mencapai tujuan (*objectives*) P3ABTAP Tahun 2004 s.d 2008, dapat dilihat pada tabel hasil analisis sebagai berikut:

Tabel 3 Efektivitas Pemungutan P3ABTAP Provinsi NTB Tahun 2004 s.d 2008

Tahun	Realisasi P3ABTAP (Rp)	Potensi P3ABTAP (Rp)	Efektivitas (%)	Keterangan
2004	818.518.829,00	3.379.563.689,35	24,22	Sangat tidak efektif
2005	946.524.716,00	3.812.619.875,99	24,83	Sangat tidak efektif
2006	929.258.714,00	3.882.164.850,20	23,94	Sangat tidak efektif
2007	1.016.420.073,00	4.006.916.260,77	25,37	Sangat tidak efektif
2008	1.052.861.194,27	3.877.553.124,63	27,15	Sangat tidak efektif
Rata-rata			25,10	Sangat tidak efektif

Sumber: 1. Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi NTB, 2004 s.d 2008 (diolah).
2. Dinas Pendapatan Daerah Provinsi NTB 2004 s.d 2008

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa tingkat efektivitas pemungutan P3ABTAP rata-rata per tahun 25,10 persen, hal ini berarti pemungutan P3ABTAP Provinsi NTB selama lima tahun adalah **sangat tidak efektif** dimana secara rata-rata koefisien efektivitas berada di bawah nilai rasio 40 persen.

4). Analisis Upaya Pajak

Untuk mengetahui tingkat upaya pajak pada P3ABTAP di Provinsi NTB Tahun 2004 s.d 2008 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4 Upaya Pajak pada P3ABTAP di Provinsi NTB, 2004s.d 2008

Tahun	Nominal Realisasi Pajak (Rp)	PDRB ADHB (Rp)	Upaya Pajak (%)
2004	818.518.829	22.266.051.000.000	0,0037
2005	946.524.716	25.755.272.000.000	0,0037
2006	929.258.714	28.634.388.000.000	0,0032
2007	1.016.420.073	33.680.653.000.000	0,0030
2008	1.052.861.194	34.971.709.000.000	0,0030
Rata-rata			0,0033

Sumber : 1. Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi NTB, 2009 (diolah).
2. BPS Provinsi NTB, PDRB Provinsi NTB 2008.

Dari tabel 4 dapat dilihat bahwa secara rata-rata tingkat upaya P3ABTAP di Provinsi NTB adalah 0,0033 persen per tahun, yang mengindikasikan kemampuan menghimpun dana dari masyarakat melalui pemungutan P3ABTAP di Provinsi NTB adalah sebesar 0,0033 persen per tahun. Upaya pajak tertinggi dicapai pada Tahun 2004 dan 2005 yaitu sebesar 0,037 persen, sedangkan terendah pada tahun 2007 dan 2008 sebesar 0,0030 persen. Menurut Devas, dkk (1989), bahwa tingkat keberartian upaya pajak untuk daerah Provinsi adalah berkisar 0,5 persen sampai dengan 4,4 persen. Upaya pajak dalam P3ABTAP di Provinsi NTB untuk tahun 2004 s.d 2008 adalah berkisar antara 0,0030 persen sampai dengan 0,0037 persen. Dengan demikian, upaya pajak untuk tahun 2004 s.d 2008 masih berada dalam kategori **kurang berarti**.

5). Analisis Kontribusi Pajak

Untuk mengetahui secara lebih jelas mengenai kontribusi P3ABTAP di Provinsi NTB terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Provinsi NTB selama Tahun 2004 s.d 2008 dapat dijelaskan:

Tabel 5 Kontribusi P3ABTAP terhadap PAD Provinsi NTB, Tahun 2004 s.d 2008

Tahun	Realisasi P3ABTAP (Rp)	Realisasi PAD (Rp)	Kontribusi (%)
2004	818.518.829	168.329.085.143	0,49
2005	946.524.716	195.261.610.771	0,48
2006	929.258.714	249.352.517.142	0,37
2007	1.016.420.073	332.740.920.618	0,31
2008	1.052.861.194	387.245.728.925	0,27
Rata-Rata			0,38

Sumber: 1. Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi NTB, 2004 s.d 2008 (diolah).
2. Dinas Pendapatan Provinsi NTB, 2004 s.d 2008 (diolah).

Berdasarkan tabel 5 di atas dapat dilihat bahwa kontribusi P3ABTAP terhadap PAD selama 2004 s.d 2008 adalah rata-rata 0,38% per tahun yang berarti bahwa kemampuan P3ABTAP di Provinsi NTB terhadap PAD Provinsi NTB memiliki rasio berada dalam kategori **sangat kurang** karena nilai rata-rata kontribusinya berada kurang dari atau dibawah skala 10 persen, baik dilihat dari kontribusi tiap tahun maupun kontribusi rata-rata.

Dari tabel yang sama bisa dilihat bahwa kontribusi pajak mengalami penurunan dari tahun 2004 s.d 2008 rata-rata sebesar -13,11 persen, hal ini disebabkan oleh adanya peningkatan unsur-unsur PAD lain yang tidak mampu diimbangi oleh peningkatan kontribusi P3ABTAP, karena seperti diketahui bahwa dari analisis kinerja sebelumnya masih menunjukkan upaya pajak pada P3ABTAP adalah kurang berarti.



Sedangkan untuk mengetahui kontribusi P3ABTAP di Provinsi NTB terhadap pajak daerah Provinsi NTB pada tahun 2004 s.d 2008 dapat dijelaskan melalui tabel berikut:

Tabel 10 Kontribusi P3ABTAP di Provinsi terhadap Pajak Daerah Provinsi NTB, 2004 s.d 2008

Tahun	Realisasi P3ABTAP (Rp)	Realisasi Pajak Daerah (Rp)	Kontribusi (%)
2004	818.518.829	126.393.898.649	0,65
2005	946.524.716	142.393.972.778	0,66
2006	929.258.714	178.140.288.249	0,52
2007	1.016.420.073	255.360.019.668	0,40
2008	1.052.861.194	294.298.461.219	0,36
RATA-RATA			0,52

Sumber: 1. Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi NTB, 2004 s.d 2008 (diolah).
2. Dinas Pendapatan Provinsi NTB, 2004 s.d 2008 (diolah).

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa kontribusi P3ABTAP terhadap pajak daerah Provinsi selama 2004 s.d 2008 rata-rata 0,52 persen pertahun yang berarti bahwa kemampuan P3ABTAP di Provinsi NTB terhadap pajak daerah Provinsi NTB memiliki rasio berada dalam kategori **sangat kurang**, baik dilihat dari kontribusi tiap tahun maupun kontribusi rata-rata.

Dari tabel diatas juga terlihat dari menurunnya persentase kontribusi P3ABTAP terhadap pajak daerah setiap tahunnya rata-rata sebesar -13,17 persen, hal ini disebabkan oleh peningkatan unsur-unsur pajak daerah yang tidak mampu diimbangi oleh peningkatan kontribusi P3ABTAP. Seperti yang diungkapkan oleh Kepala Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi NTB, Ir. Heryadi Rachmat, MM (2009/08/09), bahwa sistem penerimaan P3ABTAP masih menghadapi kendala kesadaran wajib pajak, di mana wajib pajak dikarenakan alasan waktu maupun dana dan jarak tempat menyetor terkadang terlambat menyetor bahkan beberapa masih menanti petugas yang mendatangi untuk mengambil setoran pajak. Walaupun menyimpang dari mekanisme sebenarnya, namun “pelayanan” non formal, namun masih terjadi pada prakteknya, dan hal demikian kiranya yang menyebabkan terjadinya hambatan peningkatan penerimaan P3ABTAP.

Untuk mengatasi masalah tersebut harus disikapi antara lain melalui peningkatan frekuensi penyuluhan tentang mekanisme pajak daerah serta kerjasama dengan pihak-pihak terkait di lapangan, seperti Unit Pelayanan Terpadu yang dimiliki Dinas Pendapatan Daerah.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang dilakukan pada uraian sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Potensi penerimaan P3ABTAP di Provinsi NTB mengalami peningkatan selama tahun 2004 s.d 2008. Kabupaten Lombok Barat memberikan potensi kontribusi tertinggi, sedangkan Kota Mataram memiliki potensi kontribusi terendah potensi P3ABTAP di Provinsi NTB Tahun 2004 s.d 2008. Adapun kendala penghitungan potensi yang didefinisikan sebagai *faktor-faktor* yang menghambat, terutama disebabkan karena penetapan tarif dan harga dasar air, masih mengadopsi peraturan daerah kabupaten/ kota yang berlaku sebelumnya.
2. Kinerja pemungutan P3ABTAP di Provinsi NTB diukur dari tingkat *efisiensinya* selama Tahun 2004 s.d 2008 adalah sangat efisien. Selanjutnya pengukuran tingkat *efektivitas* penerimaan P3ABTAP Provinsi NTB selama Tahun 2004 s.d 2008 adalah sangat tidak efektif. Pada analisis *upaya pajak (tax effort)* mengindikasikan bahwa kinerja pemungutan pajak masih kurang berarti.
3. *Kontribusi* penerimaan P3ABTAP terhadap PAD maupun *kontribusi* terhadap Pajak Daerah masih sangat kurang. *Faktor-faktor* yang menyebabkannya adalah rendahnya kesadaran wajib pajak dan kurang tegasnya penerapan sanksi.



Daftar Pustaka

- Abdul Asri Harahap, 2004, *Paradigma Baru Perpajakan Indonesia : Perspektif Ekonomi Politik*, Integrita Dinamika Press,
- Davey, K.J., 1988, *Pembiayaan Pemerintah Daerah, Praktek-praktek Internasional dan Relevansinya bagi Dunia Ketiga* - (diterjemahkan oleh Amanullah dkk.), Penerbit UI-Press, Jakarta.
- Devas, N., Binder, B., Booth, A., Davey, K.J., Kelly, R., 1989, *Keuangan Pemerintah Daerah di Indonesia* - (diterjemahkan oleh Masri Maris), Penerbit UI-Press, Jakarta.
- Gujarati, D., 1999, *Ekonometrika Dasar* – (diterjemahkan oleh Sumarno Zain), Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Husni.M, 2006, *Potensi Penerimaan Pajak Pengambilan Pemanfaatan Air Bawah Tanah dan Air Permukaan di Pulau Lombok*, Tesis Non Publikasi, UGM.
- Ibrahim, Anwar, 1992, *Regional Development and Natural Resources, dalam Regional Development and Industrialization of Indonesia*, edited by Suryo Sudiono, Kunio Ibusa, TOKYO : Institute of developing Economies.
- Im, E.I., and Sakai, M., 1996, “ A Note on The Effect of Change in Ad Valorm Tax Rate on Net Revenue of Firm : An Application to The Hotel Room Tax “, *Public Finance Quarterly*, Vol.24 No.3, 397-402.
- Ingratoeboen, Octavianus, 1997, “ Analisis Potensi Pajak Pembangunan I di Kotamadya Dati II Ambon “, Tesis S2, Program Pasca Sarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Insukindro, Mardiasmo, Widayat, W., Jaya, W.K., Purwanto, B.M., Halim, A., Suprihanto, J., Purnomo, A.B., 1994, *Peranan dan Pengelolaan Keuangan Daerah Dalam Usaha Peningkatan PAD*, Buku I, Kursus Keuangan Daerah FE-UGM.
- Kaho, J.R., 1997, *Prospek Otonomi Daerah di Negara Republik Indonesia*, PT. Raja Grafindo Persada, Cetakan Keempat, Jakarta.
- Keputusan Gubernur Nusa Tenggara Barat Nomor 429, 2001, *Penetapan Harga Dasar Air Untuk Penentuan Tarif Pajak Pengambilan dan Pemanfaatan Air Bawah Tanah dan Air Permukaan di Propinsi Nusa Tenggara Barat*.
- Keputusan Menteri Dalam Negeri nomor 12, 2002, *Nilai Perolehan Air Yang Digunakan Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah Yang Memberikan Pelayanan Publik, Pertambangan Minyak Bumi dan Gas Alam*.
- Knowles R., Wareing, 1981, J, *Economic and Social Geography*, Made Simple 4th revised ed, Great Britain : Clays Ltd, St Ives Musgrave, Richard A dan Musgrave Peggy B., *Keuangan Negara Dalam Teori dan Praktek*” (Judul Asli : Public Finance in Theory and Practice”, 1989, Alih Bahasa : Alfonso Sirait, Jakarta : Erlangga, 1991
- Peters,B.,Guy' "American Public Policy : Process and Performance" ,New York : Franklin Watts. 1982.
- Lahmandi-Ayed, R., 2000, “Technical Report Water Demand Management: Centralized and Decentralized Mechanisms”, www.idrc.ca/waterdemand/WDMRNFundedProjects.html#Tunisia. Accessed 20th of August 2008
- Mahi, R., 2000, *Prospek Desentralisasi di Indonesia Ditinjau dari Segi Pemerataan antar Daerah dan Peningkatan Efisiensi*, CSIS, Jakarta.
- Mangkoesebroto, G., 1999, *Ekonomi Publik*, Edisi Ketiga, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Mardiasmo, Makhfathih, Ahmad., 2000, Perhitungan Potensi Pajak dan Retribusi Daerah di Kabupaten Magelang, *Laporan Akhir*, Kerjasama Pemerintah Daerah Kabupaten Magelang dengan PAU-SE UGM, Yogyakarta.
- Pakpahan, Arlen T., 2006, “Local Financial and Business Climate”, Budget Accountability, reporting, and Auditing, Departemen Keuangan RI, Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, GTZ, InWEnt, dan PPE-FE-UGM, 8-11 Mei 2006, Yogyakarta.



- Peraturan Daerah Propinsi Nusa Tenggara Barat Nomor 6, 2001, *Pajak Pengambilan dan Pemanfaatan Air Bawah Tanah dan Air Permukaan*.
- Republik Indonesia, *Undang-undang nomor 32 tahun 2004* tentang Pemerintahan Daerah.
- Republik Indonesia, *Undang-undang nomor 33 tahun 2004* tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah.
- Republik Indonesia, *Undang-undang nomor 34 tahun 2000* tentang Perubahan Atas Undang-undang No. 18 tahun 1997 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah.
- Republik Indonesia, *Peraturan Pemerintah RI, nomor 65 tahun 2001* tentang Pajak Daerah.
- Siahaan P.Marihot, 2005, *Pajak Daerah dan Retribusi Daerah*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Suparmoko, M., 2002, *Ekonomi Publik Untuk Keuangan dan Pembangunan Daerah*, Edisi Pertama, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Richard Burton dan Wirawan B. Ilyas, 2004, *Hukum Pajak*, Salemba Empat,
- Rochmat Sumitro, 1990, *Asas dan Dasar Perpajakan*, Bandung: Eresco,
- Singarimbun, Masri dan Effendi, Sofian, 1995, *Method Penelitan Survey*, Cetakan II, Jakarta : Pustaka LP3ES Indonesia,
- Sudradjat, Adjat, 1999, *Teknologi dan Managemen Sumber Daya Mineral*, Bandung : Penerbit ITB,.
- Stiglitz, Joseph E., 1988, "*Economic of The Public Sector*", New York : W.W.Norton & Company, Inc.
- Sugiyono, 1992, *Method Penelitan Administrasi*, Bandung : Alfabeta,
- Sutikno, 1981, *Patterns of water resources utilization for domestic purposes in the Serayu River Basin (Desiertasi untuk memperoleh gelar Doktor dalam Ilmu Geografi)*, Yogyakarta : Gajahmada University,.
- Todaro, MP. and Smith, SC., 2004, *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga-(diterjemahkan oleh Haris Munandar dan Puji A.L.)*, 1998 Edisi Kedelapan, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- U.S. Departement of the Interior Water and Power Resources Services, 1998, *Ground Water Manual : A Water Resources Technical Publication, A guide for Investigation, Development and management of ground-water resources*, New York, John Wiley & Sons,
- Universitas Hasanuddin, Program Pascasarjana, 2006, *Pedoman Penulisan Tesis dan Disertasi Edisi 4*, Makassar.
- Universitas Indonusa Esa unggul, 2005, *Jurnal Ekonomi*, Edisi November 2005, Jakarta,
- Zulganef, 2008, *Metoda Penelitian Sosial dan Bisnis*, Yogyakarta, Graha Ilmu,.



**PENGARUH POLA PENYEBARAN PERTOKOAN
TERHADAP NILAI TANAH
(Studi Kasus Lingkungan Pertokoan di Kotamadya Jakarta Timur)**

Sari Narulita
Alumni MEP UGM dan Praktisi Penilaian Properti

Abstract

Retailing shops dispersion pattern (consists of clustered pattern, random pattern, and dispersed pattern) is the spatial factor that a close relationship with the land value distribution (in this case is land value of retailing shops). Focus of this research is the dispersion pattern of retailing shops with enclose to the relevan spatial factors (the distance of the shop to CBD and the floor area ratio of the retailing shops). The research area is East Jakarta City which has representative retailing environment, by research the cross sectional data with 168 retailing shops in 32 subdistricts as the samples obtained through purposive sampling method.

The result of analysis indicate that the land value average of retailing shops is significantly different based on the difference in the dispersion pattern and the floor area ratio. Retailing shops tend to cluster at the CBD and several of potential retailing center at the subdistrict have higher land value than land value of retailing shops which has random pattern, vice versa. The dispersion of retailing shops is quite important to take into account in land value determination, because it has influence to the distribution of land value. The tendency of the higher land value in the clustered retailing shops shows the more efficient in land-use that fit to the zoning regulation and the principle of highest and best use. The influence of dispersion pattern on the land value needs to be increased with directing the retailing shops development to the existing clustered retailing shops at each subdistrict through optimization of urban spatial structure decisions (with controlling the decisions). The distance of retailing shops to the CBD and floor area ratio also need to be taken into account and the influence on land value needs to be increased as the interrelated factors with the dispersion pattern of retailing shops.

Keywords: *spatial factors; distribution of land value; highest and best use*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dinamika perkotaan yang diwarnai dengan kepadatan penduduk relatif tinggi, pesatnya pembangunan di segala bidang serta derasnya arus urbanisasi membawa dampak pada keterbatasan lahan atau persediaan tanah, baik untuk tempat tinggal maupun untuk melaksanakan berbagai aktivitas perkotaan. Kebutuhan lahan di perkotaan cenderung meningkat berkaitan dengan kapasitas kota sebagai pusat berbagai macampelayanan. Perkembangan sebuah kota yang cukup pesat menyebabkan pelayanan oleh satu pusat pelayanan menjadi tidak efisien lagi. Hal ini menyebabkan pembangunan fisik bangunan diantaranya untuk melaksanakan aktivitas pelayanan tersebut semakin menyebar ke seluruh bagian wilayah kota mengikuti distribusi penduduk perkotaan.

Kegiatan bidang perdagangan dan pertokoan merupakan salah satu jenis pelayanan yang mutlak harus tersedia untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa penduduk kota maupun penduduk bagian wilayah kota serta wilayah luar kota yang menjadi wilayah pengaruhnya (*hinterland*-nya), serta untuk memenuhi kebutuhan sektor-sektor perkotaan lainnya. Pusat pelayanan pertokoan (*retailing*) memiliki pola penyebaran yang berbeda-beda



sesuai dengan karakteristik wilayah dan potensi ekonomi masing-masing bagian wilayah kota. Peranan sektor perdagangan eceran yang pada hakekatnya merupakan muara dari seluruh barang yang diproduksi di dalam negeri ditambah barang asal impor, menyebabkan posisinya dalam struktur perekonomian makro menjadi sangat strategis sehingga perlu mendapat perhatian untuk perkembangannya.

Pusat pelayanan pertokoan (*retailing*) sesuai hirarkinya dari unit pelayanan terendah sampai pada unit pelayanan wilayah yang disebut dengan *Central Business District (CBD)* memiliki pola penyebaran yang berbeda-beda sesuai dengan karakteristik wilayah dan potensi ekonomi wilayah yang umumnya mengikuti distribusi penduduk. Mengingat pentingnya keberadaan sektor perdagangan dalam perekonomian melalui pusat-pusat perdagangan dan pertokoan pada suatu wilayah maka dimungkinkan nilai tanahnya melebihi nilai tanah di sekitarnya yang umumnya adalah perumahan penduduk.

Aglomerasi jenis-jenis kegiatan ekonomi pada dasarnya merupakan suatu interaksi *economics of scale* pada suatu ruang. Dengan terkonsentrasinya kegiatan-kegiatan ekonomi pada suatu lokasi menyebabkan nilai tanah di kawasan tersebut melebihi nilai tanah di sekitarnya, yang umumnya adalah perumahan penduduk. Aglomerasi ekonomi mengindikasikan adanya pemanfaatan tanah yang optimal, yang dalam ilmu penilaian properti disebut sebagai pemanfaatan tertinggi dan terbaik (*highest and best use*).

Teori lokasi umumnya menyatakan bahwa semakin jauh dari pusat kota maka nilai properti yang bersangkutan akan semakin rendah, yang disebabkan bahwa kota merupakan pusat kegiatan segala aktivitas hidup manusia dengan kepadatan penduduk yang tinggi. Aksesibilitas yang ditunjukkan dengan jarak dari suatu lokasi ke pusat kota (*CBD*) merupakan faktor yang penting untuk dipertimbangkan dalam penilaian tanah dan oleh karenanya faktor jarak pertokoan ke *CBD* perlu dianalisis pada penelitian ini.

Sinulingga (1999:105) menyebutkan bahwa koefisien lantai bangunan (*KLB*) atau yang lebih umum dikenal dengan *floor area ratio* dapat dijadikan dasar kriteria *CBD*, di mana semakin tinggi angka *KLB* tersebut menunjukkan bahwa bangunan bertingkat. Menurut Kamus Tata Ruang (1997:48), *KLB* di daerah pusat kota yang terdapat banyak gedung-gedung bertingkat jauh lebih tinggi bila dibandingkan dengan daerah perumahan yang terletak di pinggir kota. Hal ini menunjukkan bahwa *KLB* (rasio antara luas bangunan dengan luas bidang tanah) juga perlu dipertimbangkan dalam kaitannya dengan nilai tanah pertokoan yang tersebar pada bagian-bagian wilayah kota dengan pola penyebaran yang berbeda-beda.

Lingkungan pertokoan yang ada di wilayah penelitian menunjukkan fakta yang mengindikasikan bahwa penataan ruang kota berikut pengendalian pemanfaatan ruang belum dilaksanakan secara optimal atau belum mengindikasikan pemanfaatan tertinggi dan terbaik (*highest and best use*). Hal ini menjadikan penelitian ini dipandang perlu dan menarik untuk dilakukan.

Tujuan Penelitian

1. Mengetahui pola penyebaran pertokoan di wilayah penelitian, dan membandingkan rata-rata nilai tanah pertokoan berdasarkan pola penyebaran dan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan yang berbeda, serta interaksi keduanya terhadap rata-rata nilai tanah.
2. Mengetahui pengaruh pola penyebaran pertokoan, jarak pertokoan ke pusat kota, dan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan terhadap nilai tanah.

TINJAUAN PUSTAKA DAN ALAT ANALISIS

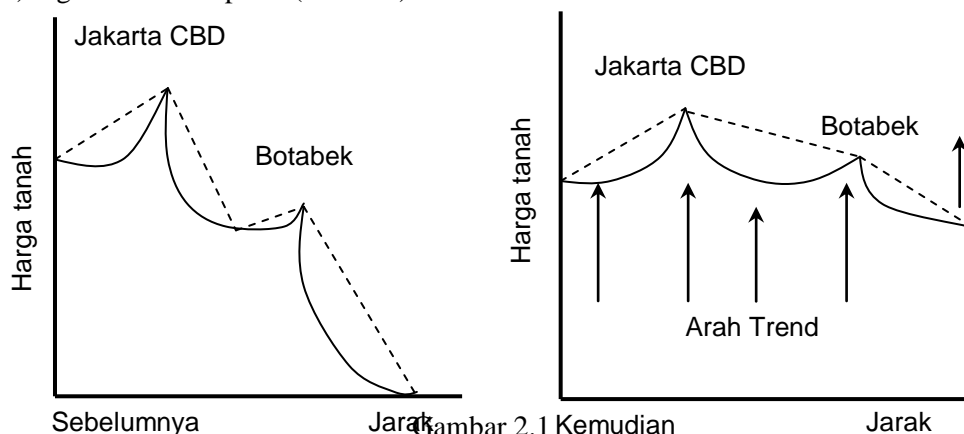
Tinjauan Pustaka

Budihardjo (1999:61-63) menyebutkan hasil penelitian yang menyimpulkan bahwa DKI Jakarta merupakan satu-satunya aglomerasi perkotaan di Indonesia yang melampaui batas propinsi. Aglomerasi Kota Jakarta hanya sekitar 20 persen dari penduduk perkotaan nasional, meskipun demikian dominasi kota metropolitan dan kota besar terhadap daerah

sekitarnya tetap harus mendapatkan perhatian khusus. Beberapa kesimpulan yang sejalan dengan perumusan kebijaksanaan nasional perkotaan adalah:

1. pendekatan untuk memperkuat pusat-pusat yang sudah ada agar lebih berdayaguna dan berhasilguna daripada investasi besar-besaran untuk membuat pusat pertumbuhan baru;
2. distribusi kota berdasarkan jenjang besar kota cukup seimbang;
3. menghambat pertumbuhan aglomerasi yang besar dan mendorong pertumbuhan di kota menengah dan kecil;
4. pola kecenderungan dan keadaan sistem perkotaan antara daerah sangat bervariasi.

Suparto (1995:15-18) yang mengamati keadaan pasar tanah dan kemungkinan implikasi sosial di wilayah kota dengan mengambil contoh di Jakarta Botabek (Bogor, Tangerang, dan Bekasi) secara umum menyimpulkan bahwa derasnya arus urbanisasi yang melampaui daya tampung Jakarta, tingginya harga tanah di Jakarta, adanya relokasi, serta *trade-off* pilihan lokasi perumahan menyebabkan arus melebar ke wilayah sekitarnya. Meningkatnya harga tanah di pinggiran kota dan kota Botabek (Bogor, Tangerang, dan Bekasi) digambarkan Suparto (1995:15) berikut ini.



Gambar 2.1 Pola Harga Tanah di Jakarta Botabek Sebelum dan Sesudah adanya Tekanan Urbanisasi

Hirarki pusat pelayanan pertokoan (*retail*)

Sinulingga (1999:98-105) menjelaskan bahwa kegiatan distribusi barang dan jasa antara pedagang dan konsumen merupakan bagian yang penting dari ekonomi kota melalui unit-unit pelayanan *retail*. Unit-unit pelayanan ini tersebar dan mempunyai hirarki tertentu sesuai dengan kecenderungan teori tempat sentral yang dibuat oleh Walter Christaller, yang disajikan dalam bentuk tabel berikut ini.



Tabel 2.1. Hirarki Pusat Pelayanan Pertokoan (*retail*)

No	Unit Pelayanan	Satuan wilayah	Jangkauan pelayanan	Jenis barang dagangan	Lokasi / kebutuhan lahan/ciri fisik / fas. pendukung
1.	Toko, warung	perumahan rukun tetangga (RT)	± 250 orang (± 50 kelompok rumah)	Kebuth. sehari-hari (sabun, teh, gula, dll.)	di tengah kawasan, dapat ditempuh dengan berjalan kaki; lapangan bermain ukuran ± 250 m.
2.	Pusat perumahan rukun warga (neighbourhood centre)	Perumahan rukun warga (RW)	1500-2500 orang	Kebuth. sehari-hari dgn jenis lebih lengkap, alat kecantikan, obat-obatan ri- ngan, minuman	± 500 m dari pemukiman; 1200-2000 m ² ; mini market dan 6 s/d 8 toko sepanjang jalan arteri, SD, SMP.
3.	Pusat lingkungan pemukiman mas-yarakat (<i>community centre</i>)	beberapa rukun warga	20.000 - 30.000 orang	Kebuth. sehari-hari, sayuran, daging, ikan, buah, beras, tepung, kelontong, alat sekolah, alat rumah tangga, restoran	13.500 – 15.000 m ² (1kelurahan/lebih); deretan toko-toko (40-60 toko), pasar, supermarket, bengkel elektronik, dll.
4.a	CBD	Kota kecil	40.000 – 100.000 orang	Seperti pada <i>community ctr.</i>	36.000 m ²
4.b	Pusat sub wilayah	Kota sedang	200.000 – 500.000 orang	Seperti pada <i>community centre</i> ditambah pakaian pria & wanita, barang khusus wanita.	36.000 m ² ; fasilitas niaga (bank, industri unit produk-si non polusi, dan tempat hiburan)
5	Pusat sub bagian wilayah kota (pusat kecamatan dan sub kota) atau pusat bagian wilayah kota (<i>regional centre</i>)		300.000 – 500.000 orang	Lengkap dan terdiri dari berbagai jenis kelengkapan bangunan (hampir sama dengan pusat kota)	100.000-120.000 m ² ; berbagai komponen per-kotaan ditambah gedung pusat perbelanjaan (<i>department store</i>) yang cukup besar; fasilitas niaga (bank, industri unit produksi non polusi, dan tempat hiburan), b khusus
6	Pusat kota (<i>CBD</i>)	Kota-kota besar dan metropolitan yang mempunyai bentuk inti ganda (<i>multi nuclei</i>)	800.000 orang atau lebih	Lengkap	Ciri fisik seperti pada <i>regional centre</i> , ditambah bangunan bertingkat banyak, umumnya terletak kantor walikota, hotel, pusat pariwisata, pusat kesenian, kantor-kantor pemerintah berskala regional

Sumber: Sinulingga (1999:98-101), diolah.

Dengan makin berkembangnya sebuah kota maka dapat dirasakan bahwa pelayanan oleh satu pusat pelayanan tidak efisien lagi. Oleh karena itu pada kota-kota yang bertambah besar harus membutuhkan lebih dari satu pusat pelayanan yang jumlahnya tergantung kepada jumlah penduduk kota. Fungsi pelayanan *CBD* tadi diambil alih oleh pusat pelayanan yang baru yang dinamakan sub pusat kota (*regional centre*) atau pusat bagian wilayah kota. Sementara itu *CBD* sendiri berangsur-angsur berubah dari pusat pelayanan *retail* (eceran) menjadi kompleks kegiatan perkantoran komersial yang daya jangkauan pelayanannya dapat mencakup sampai wilayah sekeliling kota yang disebut juga wilayah pengaruh kota (*hinterland*). Oleh karena kegiatan pada *CBD* itu terus meningkat sedangkan lahan terbatas, maka pada *CBD* di negara-negara yang sudah maju seperti Amerika akan dibangun bangunan bertingkat banyak, dan secara berangsur-angsur *CBD* ini tidak dipakai sebagai tempat pemukiman lagi. Penduduk kota akhirnya pindah ke arah luar dari *CBD*.

Pola penyebaran pertokoan

Pada dasarnya pola penyebaran dalam ruang sejalan dengan pola perkembangan kota sebagaimana dikemukakan Northam (1975), yang mengelompokkan perambatan kota sebagai berikut (lihat Lohy, 2000:13-14): *concentric development*, *linear/axial development*, *leap frog/checherboard development*.

Pola penyebaran pertokoan dihitung nilainya dengan menggunakan analisis tetangga terdekat atau *nearest-neighbour analysis* (Bintarto dan Hadisumarno, 1987:74). Analisis ini merupakan ukuran secara kuantitatif yang pada awalnya digunakan untuk melakukan analisis terhadap pola pemukiman (*settlements*).

Haggett (1970) mengatakan bahwa pola pemukiman dapat diberi ukuran yang bersifat kuantitatif, yaitu seragam (*uniform*), *random*, dan mengelompok (*clustered*). Dengan cara demikian maka perbandingan antara pola pemukiman dapat dilakukan dengan lebih baik, bukan saja dari segi waktu tetapi juga dalam segi ruang atau space (lihat Bintarto dan Hadisumarno, 1987:74). Parameter tetangga terdekat atau indeks penyebaran tetangga terdekat mengukur kadar kemiripan pola titik terhadap pola random, oleh karenanya dalam



hal ini tiap pemukiman dianggap sebagai sebuah titik dalam ruang (Bintarto dan Hadisumarno, 1987). Analisis ini berdasarkan penelitian Clark dan Evans (1954), pada studi ekologi tanaman melakukan analisis tetangga terdekat untuk mengetahui pola penyebarannya dan mereka membangun model untuk mengukur pola keruangan dari pusat kota sebagaimana dijelaskan oleh Lloyd dan Dicken, 1977 (lihat Syah, 1997:15). Sumaatmadja (1988:199) akhirnya menyebutkan bahwa pola penyebaran dimaksud pada dasarnya meliputi: pola berkelompok (*clustered pattern*); pola tersebar tidak merata (*random pattern*); pola tersebar merata (*dispersed pattern*).

Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tanah

Wolcott (1987:39-41) menyebutkan bahwa nilai tanah tidak saja dipengaruhi oleh karakteristik fisik tanah saja tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut:

1. faktor sosial. Faktor ini meliputi populasi dan komposisi demografi penduduk yang mempengaruhi permintaan dan penawaran, dan juga dipengaruhi oleh tingkat perkawinan, perceraian serta distribusi usia;
2. faktor ekonomi. Faktor ekonomi mempengaruhi nilai properti dengan karakteristik pasar spesifik seperti tenaga kerja, tingkat upah, perluasan industri, tingkat harga, biaya, dan tersedianya fasilitas kredit;
3. faktor pemerintah. Faktor pemerintah berupa kebijakan pemerintah tercermin dalam bentuk peraturan dan undang-undang serta berbagai fasilitas yang disediakan berpengaruh terhadap pola penggunaan tanah dan secara umum mempengaruhi nilai properti.
4. faktor lingkungan. Faktor lingkungan yang mempengaruhi nilai properti secara spesifik adalah faktor lokasi yang berhubungan dengan jarak suatu properti ke pusat kegiatan bisnis, kedekatan dengan transportasi umum, sekolah, toko, tersedianya pelayanan umum, dan sebagainya.

Ciri-ciri tertentu yang harus dimiliki oleh suatu properti agar mempunyai nilai adalah sebagai berikut (Eldred, 1987:24-25):

1. *demand* (permintaan), yaitu menunjukkan keinginan dan kemampuan seseorang untuk membeli atau menyewa suatu properti;
2. *utility* (kegunaan), yaitu kemampuan suatu benda (properti) untuk membangkitkan keinginan seseorang untuk memilikinya;
3. *scarcity* (kelangkaan), yaitu harus dipertimbangkan berhubungan dengan permintaan dan persediaan;
4. *transferability* (dapat dialihkan), yaitu adanya status hak yang jelas dan legal agar benda (properti) tersebut dapat dialihkan.

Hipotesis

Dari permasalahan yang ada dan dikaitkan dengan teori serta penelitian sebelumnya, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini.

1. Terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah secara signifikan berdasarkan pola penyebaran pertokoan yang berbeda.
2. Terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah secara signifikan berdasarkan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan yang berbeda.
3. Terdapat interaksi antara pola penyebaran pertokoan dengan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan dalam membedakan perbedaan rata-rata nilai tanah.
4. Terdapat pengaruh negatif secara signifikan antara pola penyebaran pertokoan terhadap nilai tanah.
5. Terdapat pengaruh negatif secara signifikan antara jarak ke pusat kota (pusat perdagangan Pasar Jatinegara) terhadap nilai tanah.
6. Terdapat pengaruh positif secara signifikan antara rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan terhadap nilai tanah.



METODOLOGI PENELITIAN

Analisis statistik

Penelitian ini menggunakan analisis statistik melalui perhitungan analisis varian dua langkah (*two-way ANOVA*) dengan interaksi. Hakim (2000:271) menyebutkan bahwa ANOVA dua langkah dengan n observasi untuk tiap sel adalah jika dalam tiap satu sel (setiap pertemuan kolom dan baris) terdapat lebih dari satu observasi. Dengan demikian interaksi antara satu sifat kolom dan satu sifat baris dengan melihat perilaku n observasi dalam satu kolom tersebut dapat diketahui.

Perhitungan ANOVA dua langkah dengan interaksi ini digunakan untuk pengujian hipotesis yang menyatakan sebagai berikut:

1. terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah secara signifikan berdasarkan pola penyebaran pertokoan yang berbeda;
2. terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah secara signifikan berdasarkan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan yang berbeda;
3. terdapat interaksi antara pola penyebaran dengan rasio luas bangunan dan luas tanah pertokoan dalam membedakan rata-rata nilai tanah.

Definisi operasional

Variabel-variabel dalam penelitian ini diukur berdasarkan definisi operasional sebagai berikut.

1. Pertokoan adalah kumpulan dari beberapa toko (secara fisik berupa bangunan toko, rumah toko/ruko), yang saling berdekatan dan berdiri sendiri, yang merupakan pusat penjualan berbagai jenis barang dagangan, kecuali bangunan *shopping center* (mal) dan pasar.
2. Pusat perdagangan (*commercial/trade center*) adalah tempat yang menjadi pusat kegiatan niaga, baik penjualan eceran maupun dalam jumlah besar-besaran (Kamus Tata Ruang, 1997:89). Dalam penelitian ini, pusat perdagangan Pasar Jatinegara ditentukan sebagai pusat kota (*CBD*).
3. Nilai tanah (NT) adalah rata-rata nilai tanah (NJOP tanah dari Kantor Pelayanan PBB) pertokoan pada 1 kelurahan (sampel), dalam satuan jutaan rupiah per meter persegi.
4. Pola penyebaran pertokoan (R) adalah suatu nilai dalam bentuk skala yang diperoleh melalui perhitungan analisis pola penyebaran (analisis tetangga terdekat) pertokoan, untuk mengetahui distribusi pertokoan dalam 1 kelurahan.
5. Jarak ke pusat kota (JPK) adalah rata-rata jarak dari titik lokasi pertokoan yang diteliti ke titik lokasi pusat perdagangan Pasar Jatinegara, diukur dalam satuan kilometer.
6. Rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan (RB) adalah suatu angka perbandingan antara jumlah luas bangunan dengan jumlah luas bidang tanah (*floor area ratio*) pertokoan dalam 1 kelurahan (rata-rata *floor area ratio* per kelurahan).

Perkembangan dan Hubungan Antar Variabel

Berdasarkan hasil perhitungan nilai pola penyebaran pertokoan, rasio luas bangunan dan tanah pertokoan, dan jarak ke pusat perdagangan Pasar Jatinegara serta nilai tanah pertokoan yang dikelompokkan berdasarkan pola penyebarannya dapat dijelaskan sebagai berikut.

Rata-rata data variabel berdasarkan pola penyebarannya pada 32 kelurahan di Jakarta Timur menunjukkan kecenderungan yang relatif sama. Pola penyebaran berkelompok ditunjukkan dengan rata-rata data variabel paling tinggi dan semakin menyebar polanya ditunjukkan dengan rata-rata data variabel yang semakin rendah. Pola penyebaran pertokoan “berkelompok” mengindikasikan bahwa nilai tanah pertokoan cenderung lebih tinggi dibandingkan pola penyebaran lainnya yaitu sebesar Rp2.035.000,- per m². Urutan kedua adalah pola penyebaran pertokoan yang “tersebar tidak merata” dengan rata-rata nilai tanah sebesar Rp1.476.000,- per m², mengindikasikan bahwa semakin menyebar polanya maka nilai tanah semakin rendah (dibandingkan dengan pola berkelompok). Berikutnya adalah pola penyebaran pertokoan yang “tersebar merata” dengan rata-rata nilai tanah pertokoan sebesar Rp1.300.000,- per m², mengindikasikan bahwa semakin menyebar merata maka nilai

tanah pertokoan semakin rendah dan merupakan urutan terendah setelah pola “tersebar tidak merata”.

Kecenderungan yang sama juga terjadi pada rata-rata jarak ke pusat perdagangan (*commercial/trade center*) Pasar Jatinegara, yaitu untuk pola penyebaran berkelompok sebesar 3,68 km, untuk pola penyebaran pertokoan yang tidak merata sebesar 3,91 km dan berikutnya pola penyebaran pertokoan yang merata sebesar 4,44 km. Demikian halnya dengan rata-rata rasio luas bangunan dan luas tanah pertokoan pada pertokoan dengan pola penyebaran berkelompok sebesar 1,16, pola penyebaran pertokoan yang tersebar tidak merata dengan rata-rata rasio sebesar 0,94 dan pada pertokoan yang polanya tersebar merata dengan rata-rata rasio sebesar 0,93.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pengujian hipotesis penelitian urutan pertama, kedua, dan ketiga melalui uji beda rata-rata *two way ANOVA* (*ANOVA* dua langkah dengan interaksi (hasil analisis terlampir), dimana hipotesis nol (H_0) menyatakan bahwa (*ceteris paribus*):

1. rata-rata nilai tanah pertokoan adalah sama berdasarkan pola penyebaran yang berbeda;
2. rata-rata nilai tanah pertokoan adalah sama berdasarkan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan yang berbeda;
3. tidak ada interaksi antara pola penyebaran pertokoan dengan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan, dalam membedakan rata-rata nilai tanah pertokoan.

Berdasarkan perhitungan *ANOVA* dua langkah dengan interaksi diperoleh hasil pada tabel 3.1 sebagai berikut:

Tabel 4.1. Hasil Perhitungan ANOVA Dua Langkah dengan Interaksi

Sumber Variasi	Df	F _{uji}	F _{tabel}
Pola Penyebaran Pertokoan	3-1=2 ; $\alpha=0,05$	3,94097	3,37
Rasio Luas Bangunan / Luas Tanah Pertokoan	2-1=1 ; $\alpha=0,05$	8,10717	4,42
Pola Penyebaran Pertokoan dan Rasio Luas Bangunan/Luas Tanah Pertokoan	2x1=2 ; $\alpha=0,05$	6,38292	3,37

Sumber: hasil data diolah.

Tabel di atas menjawab masing-masing hipotesis sebagai berikut:

1. hipotesis pertama, dapat dilihat bahwa $F_{\text{uji}} (3,94097) > F_{\text{tabel}} (3,37)$, maka H_0 ditolak atau H_1 diterima, yang berarti terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah secara signifikan berdasarkan pola penyebaran pertokoan yang berbeda;
2. hipotesis kedua, dapat dilihat bahwa $F_{\text{uji}} (8,10717) > F_{\text{tabel}} (4,42)$, maka H_0 ditolak atau H_1 diterima, yang berarti terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah secara signifikan berdasarkan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan;
3. hipotesis ketiga, dapat dilihat bahwa $F_{\text{uji}} (6,38292) > F_{\text{tabel}} (3,37)$, maka H_0 ditolak atau H_1 diterima, yang berarti terdapat interaksi antara pola penyebaran pertokoan dengan rasio luas bangunan dan luas tanah pertokoan.

Berdasarkan pengujian hipotesis pertama di atas, bahwa terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah berdasarkan pola penyebaran yang berbeda maka hal ini menunjukkan bahwa distribusi nilai tanah pertokoan ditentukan oleh pola penyebarannya. Implementasinya, bahwa pola penyebaran pertokoan merupakan faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan nilai tanah karena sebagai pengendali distribusi nilai tanah pertokoan. Keadan ini terlihat dari hasil analisis, yang menunjukkan bahwa nilai tanah pertokoan berdasarkan ketiga pola penyebarannya menunjukkan rata-rata yang berbeda. Terdapat kecenderungan bahwa nilai tanah pertokoan paling tinggi pada pola berkelompok, dan semakin menyebar nilai tanahnya semakin turun. Hal ini menunjukkan fakta tentang arah hubungan variabel yang sesuai dengan teori.

Rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan (*floor area ratio*) pada perhitungan *ANOVA* di atas dikelompokkan menjadi dua, yaitu rasio lebih besar dari 1 dan lebih kecil dari 1. Penggolongan tersebut berdasarkan pertimbangan bahwa rasio sebesar 1 atau lebih



mencerminkan penggunaan lahan yang lebih efisien dengan adanya luas bangunan yang lebih besar dari luas tanahnya, yang artinya adalah bangunan pertokoan bertingkat. Kecenderungan ini umumnya terjadi pada pertokoan yang polanya berkelompok, karena terbatasnya lahan yang tersedia dan sementara kebutuhan ruangan menuntut untuk menambah luas bangunan yang ada dengan cara membuat bangunan bertingkat. Terdapat kecenderungan *floor area ratio* yang lebih tinggi di pusat kota dibandingkan di bagian wilayah kota (*suburban*) dan daerah yang terletak di pinggir kota. Rata-rata nilai tanah dengan rasio luas bangunan dan luas tanah pertokoan lebih dari 1 berada pada pola penyebaran yang berkelompok dengan rata-rata nilai tanah yang lebih tinggi dibandingkan rata-rata nilai tanah pertokoan yang rasionya lebih kecil dari 1. *Floor area ratio* menunjukkan kebijakan KLB yang ditetapkan pemerintah berdasarkan pertimbangan makro perkotaan dan ekonomi perkotaan/*urban economics* (Poerbo, 1998:3).

Pola penyebaran pertokoan dengan rasio luas bangunan/luas tanah menunjukkan adanya interaksi dalam membedakan rata-rata nilai tanah pertokoan. Hal ini dimungkinkan, mengingat pola penyebaran berkelompok menunjukkan adanya aglomerasi ekonomi yang umumnya terdapat di pusat kota, yang diantaranya bercirikan bangunan bertingkat (KLB atau *floor area ratio*-nya lebih tinggi). Hal ini sebagai bentuk interaksi yang membedakan nilai tanah pertokoan yang berkelompok dan KLB tinggi (lebih dari 1) dibandingkan dengan rata-rata nilai tanah pertokoan pada pola penyebaran yang semakin menyebar dengan KLB rendah (kurang dari 1).

Pada pola penyebaran pertokoan yang tersebar (merata dan tidak merata) menunjukkan interaksi dengan rasio luas bangunan/luas tanahnya, dengan kecenderungan bahwa angka rasio tersebut semakin menunjukkan penurunan dengan semakin menyebarnya pola penyebaran pertokoan. Hal ini mengindikasikan bahwa pola penyebaran pertokoan yang semakin menyebar maka efisiensi penggunaan lahan menjadi menurun, mengingat persediaan lahan lebih banyak dibandingkan pada pola berkelompok. Interaksi tersebut berimplikasi pada kebijakan tata ruang melalui upaya kebijakan terpadu yang mempertimbangkan kedua faktor tersebut dalam penataan ruang kota. Pusat kota dengan ciri bangunan bertingkat banyak merupakan satu interaksi yang mencerminkan pemanfaatan tertinggi dan terbaik (*highest and best use*).

Dari data tersebut, maka estimasi model regresinya adalah sebagai berikut

NT	=	1,9176	-	0,3913 R	-	0,1757 JPK	+	0,7694 RB
/t-stat/	:	(5,8636)		(2,7442)		(5,0381)		(3,8694)
SE	:	(0,3270)		(0,1426)		(0,0349)		(0,1988)
R ²	:	0,753936						
Adjusted R ²	:	0,727572						
F _{-hitung}	:	28,59721						
DW _{-hitung}	:	2,235673						

Berdasarkan estimasi hasil regresi model linier di atas dapat ditarik makna sebagai berikut:

1. apabila semua variabel yang diamati tidak berubah atau sama dengan nol (*ceteris paribus*), maka rata-rata nilai tanah pertokoan adalah sebesar Rp1.917.600,- per m²;
2. setiap kenaikan nilai pola penyebaran pertokoan (R) sebesar 1 maka akan menurunkan rata-rata nilai tanah pertokoan sebesar Rp391.300,- per m²;
3. semakin jauh rata-rata jarak ke pusat kota (JPK) sebesar 1 kilometer maka akan menurunkan rata-rata nilai tanah pertokoan sebesar Rp175.700,- per m²;
4. setiap bertambahnya rata-rata rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan (RB) sebesar 1 maka akan menaikkan rata-rata nilai tanah pertokoan sebesar Rp769.400,- per m².

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis statistik dan analisis regresi serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan berikut ini.



1. Terdapat perbedaan rata-rata nilai tanah pertokoan secara signifikan berdasarkan pola penyebaran yang berbeda, sesuai dengan hipotesis yang diajukan. Rata-rata nilai tanah pertokoan menunjukkan angka tertinggi pada pola penyebaran pertokoan yang berkelompok, dan menunjukkan angka lebih rendah pada pola penyebaran yang tersebar tidak merata, dan terendah pada pola penyebaran yang tersebar merata. Hal ini mengindikasikan bahwa pola penyebaran pertokoan merupakan faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan nilai tanah pertokoan. Pola distribusi ruang pertokoan yang ditunjukkan oleh pola penyebaran pertokoan memberikan implikasi bahwa faktor pola penyebaran cukup penting untuk diperhatikan, karena dapat mengendalikan (*control*) distribusi nilai tanah pertokoan.
2. Perbedaan rata-rata nilai tanah secara signifikan berdasarkan rasio antara luas bangunan/luas tanah pertokoan (*floor area ratio*), sesuai dengan hipotesis yang diajukan. Rata-rata nilai tanah pertokoan menunjukkan angka tertinggi pada *floor area ratio* yang lebih besar dari 1 (rasio tinggi/bangunan bertingkat) dan sebaliknya. Hal ini mengandung implikasi bahwa variasi ketinggian bangunan yang tercermin dari rasio luas bangunan dan luas tanah pertokoan perlu diperhatikan dalam penentuan nilai tanah pertokoan.
3. Adanya interaksi antara pola penyebaran pertokoan dengan rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan dalam membedakan rata-rata nilai tanah pertokoan (sesuai dengan hipotesis yang diajukan), dapat dilihat melalui rata-rata nilai tanah pertokoan tertinggi berada pada interaksi antara pola penyebaran yang berkelompok dengan rasio luas bangunan/luas tanah lebih besar dari 1 (bangunan bertingkat), dan sebaliknya. Hal ini mengandung implikasi bahwa pertokoan dengan pola berkelompok menunjukkan adanya aglomerasi ekonomi yang umumnya terdapat di pusat kota, yang diantaranya bercirikan bangunan pertokoan bertingkat (KLB atau *floor area ratio*-nya lebih tinggi dibandingkan pertokoan pada pola tersebar tidak merata dan tersebar merata).
4. Pengaruh negatif yang signifikan antara variabel pola penyebaran pertokoan terhadap nilai tanah pertokoan (sesuai dengan hipotesis yang diajukan) menunjukkan elastisitas sebesar $-0,234$ (*inelastic*).
5. Jarak pertokoan ke pusat kota/CBD (pusat perdagangan Pasar Jatinegara) berpengaruh negatif secara signifikan terhadap nilai tanah, sesuai dengan hipotesis yang diajukan sebelumnya. Besarnya pengaruh tersebut ditunjukkan dengan elastisitas sebesar $-0,432$ (*inelastic*).
6. Terdapat pengaruh signifikan antara variabel rasio luas bangunan/luas tanah pertokoan terhadap nilai tanah, sesuai dengan hipotesis yang diajukan sebelumnya. Besarnya pengaruh tersebut ditunjukkan dengan elastisitas sebesar $0,482$ (*inelastic*). Elastisitas tersebut masih kurang kuat, mengingat sebagian besar pertokoan khususnya yang berada di pusat kota (Pasar Jatinegara dan sekitarnya) dan beberapa wilayah bagian kota masih merupakan bangunan lama (sudah mengalami keusangan fungsi) yang *floor area ratio*-nya masih tergolong rendah.

Saran

1. Diperlukan kebijakan pemerintah melalui pengaturan pembangunan pertokoan dengan mempertimbangkan faktor pola penyebaran dengan rasio luas bangunan/luas tanah (*floor area ratio*) pertokoan secara terpadu dalam upaya menciptakan peningkatan nilai tanah yang mencerminkan pemanfaatan tertinggi dan terbaik (*highest and best use*).
2. Pengaruh pola penyebaran terhadap nilai tanah pertokoan perlu ditingkatkan melalui penataan pertokoan dengan mengarahkan pembangunan pertokoan secara berkelompok (*clustering*) pada masing-masing bagian wilayah kota, disertai pengendalian pemanfaatan ruang yang optimal. Pertokoan-pertokoan yang sudah berkelompok merupakan titik pusat perdagangan antar daerah dan penyediaan pelayanan bagi daerah belakang yang sangat luas perlu dipertahankan dan ditingkatkan. Pembangunan pertokoan pada bagian wilayah kota yang polanya masih menyebar secara bertahap diarahkan secara berkelompok (*clustering*). Peningkatan nilai tanah diharapkan dari



upaya ini berdampak pada peningkatan penerimaan PBB sebagai salah satu sumber penerimaan pemerintah daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Bintarto R., dan Hadisumarno, Surastopo, 1987. *Metode Analisa Geografi*, Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial, Jakarta.
- Bintarto, R., 1989. *Interaksi Desa-Kota*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Budiardjo, Eko, 1999. *Lingkungan Binaan dan Tata Ruang Kota*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Budiyuwono, Nugroho, 1996. *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*, Jilid 2, AMP YKPN, Yogyakarta.
- Eckert, Joseph K., Gloudemans and Almy Richard R., 1990. *Property Appraisal and Assessment Administration*, The International Association of Assessing Officer, Chicago, Illinois.
- Eldred, Gary, 1987. *Real Estate Analysis and Strategy*, Harper & Row, Publisher, New York.
- Hakim, Abdul, 2000. *Statistik Induktif Untuk Ekonomi dan Bisnis*, Edisi Pertama, Ekonesia, Yogyakarta.
- Kamus Tata Ruang, 1997, Edisi 1, Direktorat Jenderal Cipta Karya Departemen Pekerjaan Umum, Jakarta.
- Levy, John M., 1985. *Urban and Metropolitan Economics*, McGraw-Hill Book Company, New York.
- Lohy, Melkias Mozes, 2000. "Studi Perkembangan Kawasan Perdagangan Kota: Kasus Kota Purwokerto, Kabupaten Dati II Banyumas, Propinsi Jawa Tengah", *Tesis S2*, Program Pasca Sarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Sinulingga, Budi D., 1999. *Pembangunan Kota Tinjauan Regional dan Lokal*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Sumaatmadja, N., 1988. *Studi Geografi, Suatu Pendekatan dan Analisis Keruangan*, Alumni, Bandung.
- Suparto, 1995. "Tanah Kota Semakin Tak Terjangkau", *Valuestate, Fakta dan Analisis Bisnis Properti dan Penilaian*, Vol. 002, Jakarta, Januari, 15-18.
- Syah, Alfian, 1997. "Pengaruh Konsentrasi Pertokoan Terhadap Nilai Tanah: Studi Kasus di Kecamatan Jatinegara Jakarta Timur", *Tesis S2*, Program Pasca Sarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Wolcott, Richard C., 1987. *The Appraisal of Real Estate*, American Institute of Real Estate Appraisers 430 North Michigan Avenue Chicago, Illinois.



PEMBERDAYAAN KELEMBAGAAN EKONOMI RAKYAT MELALUI KOPERASI PONDOK PESANTREN DI MADURA

Herry Yulistiyono
Dosen Tetap FE Universitas Trunojoyo Madura
herry_utm@yahoo.co.id

Abstrak

Tujuan dalam kajian ini adalah: (1). Mengidentifikasi kelembagaan lokal koperasi pesantren; (2). Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kelembagaan koperasi pesantren; (3). Menyusun model penguatan kelembagaan koperasi pesantren. Sedangkan hasil yang diharapkan yaitu tersedianya bahan dan data tentang kondisi empirik Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren) yang dapat digunakan sebagai bahan perumusan kebijakan pembinaan koperasi di lingkungan pondok pesantren dan koperasi lainnya.

Minimal ada tiga sasaran Bidang Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang ingin dicapai oleh Pemerintah Kabupaten yang ada di Madura (empat Kabupaten yaitu Kabupaten Bangkalan, Sampang, Pamekasan dan Sumenep). Dengan ketiga sasaran ini, diharapkan pembinaan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten melalui satuan kerja yang terkait akan membantu Koperasi dan Usaha Kecil Menengah untuk semakin mandiri dan semakin mampu dan efisien dalam menghasilkan produk yang berdaya saing dalam rangka menghadapi era globalisasi. Sasaran-sasaran yang ditargetkan antara lain adalah meningkatkan kualitas SDM koperasi dan UKM, Meningkatkan efisiensi produktifitas dan daya saing koperasi dan UKM dan meningkatkan kualitas pelayanan kelembagaan koperasi.

Sebagian besar responden adalah berusia antara 21-30 tahun dan status bekerja sebagai pelajar baik belajar secara formal di madrasah/sekolah umum atau belajar non formal (mengaji) kepada Kyai/pengasuh pondok. Bantuan modal dirasa masih kurang karena sebagian kecil dari kopontren menyatakan belum mendapatkan bantuan modal. Dari sebagian yang memperoleh pembinaan tentang perkoperasian, pelatihan tentang manajemen koperasi diberikan dengan porsi yang lebih dibandingkan pelatihan jenis lainnya (kewirausahaan, pembukuan dan lain-lain).

Kata kunci: *Kopontren, Development Ladder Assesment, jati diri koperasi*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Jawa Timur sebenarnya adalah sebuah provinsi yang memiliki keunikan tersendiri. Pulau Madura sebagai satu kesatuan dengan provinsi Jawa Timur, hanya saja dalam parodi masyarakat selama ini Madura terasa bukan Jawa Timur. Madura diidentikkan dengan keterbelakangan, baik sosial budaya, hubungan kemasyarakatan, strata sosial, apalagi pendidikannya. Hanya satu kemungkinan yang dianggap sebagai keunggulan masyarakat Madura, yaitu kehidupan beragamanya.

Orientasi pengembangan wilayah yang terintegrasi perlu mendapat perhatian yang lebih luas, di mana salah satu konsepnya adalah pengembangan wilayah yang berbasis ekonomi (*economic base*). Dalam konsep ini dikatakan bahwa suatu wilayah merupakan sistem sosio-ekonomi yang terpadu. Pendekatan ini dilandasi pada pendapat bahwa yang perlu dikembangkan di sebuah wilayah adalah sektor yang mempunyai kemampuan berproduksi dan pemasaran secara efisien dan efektif. Oleh karena itu, salah satu kemungkinan pengembangan wilayah dalam berbasis ekonomi dalam konsep ini adalah peningkatan dan pengembangan pemberdayaan kelembagaan ekonomi rakyat melalui



koperasi pondok pesantren. Dengan menggunakan pendekatan ini diharapkan empat Kabupaten di Madura dan Kepulauan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang berkualitas dan berkelanjutan sebagai salah satu cara meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya.

Perlu diketahui bahwa Pondok Pesantren (Ponpes) adalah salah satu lembaga pendidikan Islam tertua di Indonesia, keberadaan dan perannya dalam mencerdaskan kehidupan bangsa telah diakui oleh masyarakat. Dalam perkembangannya Pondok Pesantren berfungsi sebagai pusat bimbingan dan pengajaran ilmu-ilmu agama Islam (*tafaqquh biddin*) telah banyak melahirkan ulama, tokoh masyarakat dan mubaligh. Seiring dengan laju pembangunan dan tuntutan zaman serta perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, Ponpes telah melakukan berbagai inovasi untuk meningkatkan peran dan sekaligus memberdayakan potensinya bagi kemaslahatan lingkungannya. Salah satu bentuk adaptasi nyata yang telah dilaksanakan adalah pendirian koperasi di lingkungan Ponpes dan dikenal dengan sebutan Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren). Keberadaan gerakan koperasi di kalangan pesantren sebenarnya bukanlah cerita baru, sebab pendiri koperasi pertama di bumi Nusantara adalah Patih Wiriadmadja, seorang muslim yang sadar dan menggunakan dana masjid untuk mengerjakan usaha simpan pinjam dalam menolong jamaah yang membutuhkan dana. Tumbuhnya gerakan koperasi di kalangan santri merupakan salah satu bentuk perwujudan dari konsep *ta'awun* (saling menolong), *ukhuwah* (persaudaraan), *tholabul ilmi* (menuntut ilmu) dan berbagai aspek ajaran Islam lainnya.

Eksistensi Kopontren dapat ditinjau melalui tiga dimensi yaitu sebagai pendukung mekanisme kehidupan ekonomi Ponpes, sebagai pembinaan kader koperasi pedesaan dan sebagai stimulator sosio-ekonomi masyarakat desa di sekitar Ponpes. Dewasa ini, Kopontren telah berkembang dan menjadi semacam representasi lembaga ekonomi santri yang diinisiasi secara *bottom up* dengan ciri kemandirian yang khas.

Beranjak dari uraian di atas maka perlu disusun Pembangunan Ekonomi berbasis pemberdayaan kelembagaan ekonomi rakyat melalui koperasi pondok pesantren di Wilayah Madura. Sejalan dengan itu, dipandang perlu untuk mengamati dan mengevaluasi sejauhmana pemberdayaan kelembagaan ekonomi rakyat melalui koperasi pondok pesantren telah mampu diimplementasikan dan memberikan kontribusi bagi pondok pesantren pada khususnya dan masyarakat di luar pondok pesantren pada umumnya. Naskah ini menyajikan ringkasan atas hasil kajian dimaksud.

Permasalahan

Permasalahan penelitian ini adalah :

1. Sejauh manakah program Kopontren dalam menunjang pertumbuhan Kopontren?
2. Bagaimana pandangan masyarakat sekitar Pesantren atas keberadaan Kopontren?
3. Apakah faktor-faktor keberhasilan maupun kegagalan dalam penyelenggaraan Kopontren dan upaya apa saja yang dilakukan untuk meningkatkan kinerja Kopontren?

Tujuan Kajian

Tujuan kajian adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kelembagaan lokal koperasi pesantren
2. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kelembagaan koperasi pesantren
3. Menyusun masukan penguatan kelembagaan koperasi pesantren.

LANDASAN KAJIAN

Prinsip-Prinsip Koperasi Indonesia

Prinsip-prinsip koperasi pada dasarnya bersifat tetap dan berlaku dimana saja dan kapan saja. Meskipun demikian perumusannya bisa berbeda-beda, di masing-masing negara. Di Indonesia prinsip-prinsip Koperasi yang berlaku adalah sesuai dengan undang-undang koperasi, yang pada saat ini adalah undang-undang nomor 25 Tahun 1992 tentang



perkoperasian. Berdasarkan UU perkoperasian tersebut, prinsip-prinsip koperasi di Indonesia adalah sebagai berikut:

- 1) Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka.
- 2) Pengelolaan dilakukan secara demokrasi.
- 3) Pembagian Sisa Hasil Usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota.
- 4) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
- 5) Kemandirian.
- 6) Pendidikan Perkoperasian.
- 7) Kerja sama antar Koperasi.

Agar koperasi dapat memelihara identitasnya dan dapat berkembang mencapai tujuan yang diinginkan, maka memegang teguh jati diri koperasi yang bersifat tetap dan berlaku universal (umum, dimana saja) sangat penting. Karena itu, prinsip-prinsip koperasi di Indonesia, dirumuskan berdasarkan prinsip-prinsip koperasi yang disesuaikan dengan kondisi dan situasi di Indonesia. Prinsip-prinsip koperasi itu adalah keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka, pengelolaan dilakukan secara demokratis, pembagian sisa hasil usaha sebanding dengan jasa masing-masing anggota, pemberian jasa yang terbatas atas modal, kemandirian, pendidikan perkoperasian dan kerjasama antar koperasi.

Pemberdayaan koperasi

Dengan memahami makna berkoperasi yang demikian maka kita akan sepaham bahwa memberdayakan koperasi adalah memberdayakan masyarakat yang menjadi anggotanya. Nah, karena anggota koperasi ini memiliki kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan koperasinya, maka pemberdayaan koperasi seringkali hanya memperhatikan kegiatan ekonomi anggotanya tersebut, namun jarang sekali memperhatikan keunggulan komparatif yang dipunyai oleh koperasi.

Pemberdayaan koperasi yang dilaksanakan selama ini umunya hanya didasarkan pada adanya kegiatan ekonomi anggota dan kegiatan koperasinya saja. Pemberdayaan koperasi di bidang produksi dilakukan dengan memfasilitasi membangun GLK, pabrik es, milk treatmen, dan lainnya. Pemberdayaan koperasi di bidang pemasaran dilakukan dengan membangun pasar, mengadakan pameran, studi banding, dan lain sebagainya. Pemberdayaan koperasi di bidang simpan pinjam dilakukan dengan cara menggelontorkan dana secara besar berupa dana bergulir kepada koperasi simpan pinjam dan lembaga keuangan mikro lainnya. Pemberdayaan koperasi di bidang jasa jasa, misalnya transportasi, dilakukan dengan memberikan fasilitas kemudahan bea masuk kendaraan. Pemberdayaan koperasi di bidang konsumsi dilakukan dengan memfasilitasi koperasi untuk membangun waserdanya. Selain itu pemberdayaan juga dilaksanakan untuk memperkuat sumberdaya manusia koperasi melalui pendidikan dan pelatihan. Namun pernahkah kita mendengarkan pemberdayaan dilakukan dengan dasar pemikiran untuk meningkatkan keunggulan komparatif koperasi, sehingga koperasi menjadi badan usaha yang kompetitif?

Pemberdayaan koperasi yang mempunyai "*captive market*" dilakukan dengan tujuan agar koperasi dapat memanfaatkan anggotanya sebagai pasar yang pasti bagi produk jualannya. Banyak sekali cara dan strategi yang dapat dilakukan untuk memanfaatkan keunggulan komparatif dari "*captive market*" ini. Sehingga pemangkasan biaya dapat dilakukan secara terukur dan pasti. Melakukan "*branding strategy*", misalnya, Dengan cara ini anggota dapat membeli dari koperasinya produk pabrikan yang sudah punya nama bagus (*brandname*) dengan harga murah, dan lebih murah lagi jikalau dapat melakukan pembelian kepabrikan

Pembahasan mengenai pemberdayaan koperasi dengan memanfaatkan keunggulan komparatif ini akan menjadi sangat panjang jika kita bahas sesuai dengan keunikan (*uniqueness*) masing masing koperasi.

Pada dasarnya setiap koperasi mempunyai keunggulan komparatif .untuk memanfaatkan keunggulan ini, sekali lagi, koperasi harus inovatif dalam upaya



mengeksplorasi berbagai keunggulan komparatif yang dipunyainya, jika tidak keunggulan ini akan menjadi sia sia.

Strategi Pemberdayaan

Mengkaji pola pemberdayaan koperasi yang dilakukan pemerintah saat ini dan kebutuhan nyata dari koperasi untuk diberdayakan, nampaknya perlu dilakukan perubahan strategi pemberdayaan koperasi. pemberdayaan koperasi sudah saatnya menyesuaikan dengan kebutuhan nyata akan upaya pemberdayaan (*demand driven*), tidak lagi didasarkan karena adanya anggaran yang benar yang harus *didelivery* kepada koperasi. substansi pemberdayaan koperasi harus disesuaikan dengan kebutuhan dan potensi sumberdaya serta keunggulan komparatif koperasi. Untuk melakukan pemberdayaan koperasi yang digerakan karena adanya kebutuhan nyata koperasi memang jauh lebih sulit, karena adanya kekhasan khusus untuk setiap koperasi yang berbeda dengan koperasi lainnya. strategi pemberdayaan koperasi seperti ini memerlukan jauh lebih banyak institusi pendamping dan institusi penunjangnya, karena adanya keterbatasan sumberdaya manusia di pemerintah untuk melakukannya. oleh karena itu pemerintah harus mengubah "*delivery mechanism*" kebijakannya dengan melibatkan lebih banyak lagi institusi pelaksanaannya.

Harus diakui jumlah institusi pendamping dan penunjang yang dapat diikutsertakan dalam pemberdayaan koperasi saat ini cenderung berkurang. Institusi pelayanan pengembangan bisnis (BDS) maupun lembaga swadaya masyarakat (LSM) sudah semakin berkurang, baik jumlah maupun aktivitasnya. Institusi penunjang, baik ditingkat nasional apalagi ditingkat daerah, juga semakin berkurang jumlahnya.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis kajian yang digunakan adalah *Conclusive Research* karena merupakan suatu kajian yang mencoba untuk mendapatkan informasi yang penting dan akurat untuk mengevaluasi pemecahan masalah yang sedang dikaji.

Kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif dengan dasar argumen sebagai berikut :

- Agar diperoleh gambaran yang mendalam dari perkembangan pemberdayaan kelembagaan Kopontren di Pulau Madura (empat Kabupaten);
- Pola pemikiran bersifat *empirical inductive*, di mana segala sesuatu dalam kajian ini ditentukan oleh hasil akhir pengumpulan data yang mencerminkan keadaan yang sebenarnya terjadi di lapangan;

PEMBAHASAN KAJIAN

Hasil *Dept Interview* dengan instansi terkait

Minimal ada tiga sasaran Bidang Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang ingin dicapai oleh Pemerintah Kabupaten yang ada di Madura (empat Kabupaten yaitu Kabupaten Bangkalan, Sampang, Pamekasan dan Sumenep).

Tabel 1. Gambaran Sasaran dan Indikator Bidang Koperasi dan UKM

No	URAIAN SASARAN	FORMULA INDIKATOR
1	Meningkatnya kualitas SDM Koperasi dan UKM	Kenaikan rasio pengelola yang sesuai kualifikasi dan jumlah pengelola Koperasi / UKM dibanding tahun lalu
2	Meningkatnya efisiensi produktivitas dan daya saing Koperasi dan UKM	Prosentase kenaikan pendapatan koperasi / UKM dibanding tahun lalu Prosentase Kenaikan permodalan koperasi dan UKM dibanding tahun lalu
3	Peningkatan Kualitas pelayanan kelembagaan koperasi	1. Prosentase kenaikan kelembagaan koperasi dibanding tahun lalu 2. Prosentase kenaikan tingkat kesehatan kelembagaan koperasi dibanding tahun lalu

Indikator untuk sasaran pertama yaitu meningkatkan kualitas SDM, sebenarnya secara normatif kenaikan rasio pengelola yang sesuai kualifikasi dan jumlah pengelola Koperasi/UKM dibanding tahun lalu seharusnya berbanding lurus dengan rencana target yang ingin dicapai tetapi kenyataan di lapangan kinerja koperasi dalam mengimplementasikan sendi-sendi perkoperasian malah cenderung menurun (bertolak



belakang dengan yang seharusnya). Hal ini menandakan bahwa kepengurusan koperasi secara umum masih sangat memerlukan pola-pola pembinaan sekaligus perubahan pola pendampingan yang mengarah kepada kearifan lokal di wilayah setempat. Beberapa pejabat yang berkompeten menyatakan bahwa sebagian besar koperasi hanya dibentuk saja, namun setelah pembentukan tidak ada realisasi kegiatan nyata dalam mensejahterakan stakeholdernya. (para anggota koperasi).

Kurang berhasil untuk memenuhi sasaran pertama ini, sebenarnya tidak terlepas dari keengganan pengurus melakukan terobosan dan kreatifitas dalam menjalankan kegiatan koperasi tersebut. Salah satu sisi, disamping pembinaan yang masih dirasa kurang oleh pengurus koperasi, disisi yang lain kualitas SDM koperasi masih kurang baik. Misalnya pengurus tidak mampu mengembangkan bisnisnya selain buka toko untuk konsumsi (kebutuhan sehari-hari) dan itupun masih terkendala oleh modal. Walaupun demikian terjadinya kecenderungan yang relatif menurun ini, masih diperlukan adanya rasio pengelola koperasi UKM yang berkualifikasi untuk semakin ditingkatkan mutu maupun kompetensinya maka dimasa mendatang perlu diupayakan peningkatan secara terus menerus melalui kegiatan penyuluhan, bintek dan magang bagi anggota koperasi/UKM khususnya dalam pengetahuan yang terkait dengan simpan pinjam, kewirausahaan, pengelolaan keuangan, pelaporan dan manajemen perkoperasian. Untuk itu perlu adanya sinergi antara pemerintah, swasta dan masyarakat dalam pembinaan pengurus koperasi dan UKM.

Sasaran kedua, dengan indikator Kenaikan pendapatan koperasi /UKM dibanding tahun lalu. Namun sasaran kedua ini belum menunjukkan perkembangan yang mengembirakan, malah cenderung ada penurunan pendapatan koperasi akibat banyaknya kendala di luar prediksi seperti faktor eksternal (kenaikan BBM, kenaikan kebutuhan barang-barang pokok dan sebagainya). Kondisi tersebut disebabkan masih belum mampunya koperasi/UKM untuk bersaing dengan pengusaha lainnya serta masih kurangnya SDM koperasi dan UKM yang berkualitas. Oleh sebab itu masih perlu dilakukan penguatan-penguatan yang mampu menaikkan kinerja operasional dari badan usaha tersebut misalnya jaringan informasi dan akses pasar bagi produk Koperasi dan UKM. Karena tanpa adanya akses pasar efisiensi dan peningkatan produktivitas yang telah dilakukan oleh Koperasi/UKM tidak akan laku terjual.

Indikator kedua dari sasaran kedua adalah prosentase kenaikan permodalan koperasi dan UKM yang terus mengalami penurunan nilai. Kondisi ini diluar bantuan dana bergulir yang diberikan oleh Pemerintah Kabupaten di Madura. Penyebab utama kondisi ini adalah masih kurangnya SDM koperasi serta UKM dalam berusaha. Hal ini menunjukan bahwa jumlah modal koperasi mengalami penurunan capaian target dan ini membuat koperasi merasa kurang optimal dalam mengimplementasikan program-program yang ditergetkannya.

Sasaran ketiga, dengan indikator Prosentase kenaikan kelembagaan koperasi dibanding tahun lalu. Prosentase kenaikan kelembagaan koperasi dibanding tahun lalu dirasa masih kurang berhasil, hal ini disebabkan masih kurangnya keinginan masyarakat untuk menjadi anggota koperasi secara sukarela dan menurut salah satu responden instansi terkait, sebagian besar masyarakat atau santri yang ikut dalam keanggotaan koperasi karena dianjurkan oleh ustad atau kyai-nya. Kalau kyai yang memberi anjuran biasanya masyarakat madura selalu mengikutinya, apalagi anjuran yang diberikan akan memberikankontribusi positif juga bagi masyarakat sekitar.

Selain itu pula sedikitnya prosentase kenaikan kelembagaan koperasi dikarenakan kurang informasi pada komunitas pesantren atas arti dan kemanfaatan dari koperasi itu sendiri. Oleh karena itu, banyak pesantren yang ada di wilayah madura ini belum mendirikan koperasi. Banyak sebab yang melatarbelakanginya, salah satu terutama kurang sosialisasi dan pengertian atas koperasi itu sebagai roda penggerak perekonomian.

Indikator ketiga dari sasaran kedua adalah Prosentase kenaikan tingkat kesehatan kelembagaan koperasi dibanding tahun lalu. Menurut beberapa sumber yang kami wawancarai selama di lapangan menunjukkan bahwa untuk mengukur indikator koperasi yang dinilai sehat tidaklah mudah. Sebagai gambaran bahwa banyak koperasi setelah berdiri, belum menampilkan kegiatan yang menunjukkan ke perubahan yang lebih baik



karena tidak adanya aktivitas yang berarti. Dari sekian banyak koperasi di lingkungan pondok itu hanya melakukan aktivitas untuk memenuhi kebutuhan santri dalam hal makanan dan keperluan sekolah. Sedangkan banyak pelaku atau anggota koperasi tidak mendapatkan manfaat atas keikutsertaannya sebagai anggota koperasi pondok pesantren.

Analisis Hasil Survey Lapangan di Obyek Lokasi

Selain melakukan wawancara mendalam (*deep interview*) terhadap instansi dan institusi terkait seperti yang telah diuraikan di atas, penelitian ini juga mengkaji secara langsung terhadap pelaku utama baik yang menjadi pengurus koperasi maupun anggota koperasi di lingkungan pondok pesantren dengan lokasi di empat kabupaten di Madura. Pengambilan data primer melalui survey langsung ke pondok pesantren yang memiliki koperasi yaitu Koperasi pondok pesantren yang dilakukan untuk mengetahui kondisi eksisting tentang keberadaan koperasi tersebut dalam memenuhi kebutuhan anggotanya maupun lainnya, di lapangan tanpa ada distorsi informasi satu pihak saja. Beberapa temuan terangkum dalam hasil kuesioner (sebanyak 90 responden) yang diperoleh, sekaligus proses pengamatan yang dilakukan selama berada di lapangan.

1. Bantuan Modal

Sementara salah satu hal dalam pemberdayaan koperasi pondok bisa juga melalui bantuan modal untuk menambah omset atau perputaran kegiatan dalam koperasi tersebut. Dari jawaban para responden ternyata 90 persen menjawab bahwa mereka tidak atau belum pernah mendapatkan bantuan modal baik dari pemerintah maupun pihak swasta, tetapi ada juga dari sebagian mereka yang menjawab bahwa ada yang telah atau sedang menerima bantuan modal yaitu sekitar 10 persen saja. Hal ini menandakan bahwa pengurus kurang responsif atas peluang pendanaan yang ada di pihak pemerintah maupun pihak lainnya, dimana notobene bantuan pendanaan untuk koperasi dapat diperoleh dengan berbagai kemudahan-kemudahan yang diberlakukan oleh pemerintah. Faktor tidak terpenuhinya aspek pendanaan ini dimungkinkan pemerintah tidak mensosialisasikan peluang yang ada dan di lain pihak adalah kurang kredibel perkoperasian yang ada di lingkungan bersangkutan.

Sedangkan pihak yang menerima bantuan sebesar 10% ini, sebenarnya menerima sebagian kecil yang mereka butuhkan untuk mengelola koperasi pondok itu, misalnya modal yang didapatkan digunakan untuk menambah barang dagangan di warung koperasi santri dan ada pula dana tersebut diperuntukkan untuk menambah modal koperasi simpan pinjam koperasi pondok bersangkutan.

2. Program Pembinaan yang telah Diikuti

Relatif sedikitnya program pelatihan yang pernah mereka dapat juga terindikasi dari masih sedikitnya para responden yang mengaku pernah mendapatkan pelatihan dan pembinaan yaitu 40%, sedangkan sisanya 60% mengaku belum pernah sekalipun mendapatkan pelatihan dan pembinaan dari pemerintah maupun dari pihak swasta.

Berdasarkan sumber hasil olahan data responden ternyata dari 40% yang mengikuti pelatihan ternyata pelatihan mengenai manajemen koperasi dan kewirausahaan mendapat porsi terbesar dibawahnya adalah pelatihan mengenai keuangan dan pelaporan serta perkreditan. Dari model pelatihan yang diikuti harapannya adalah peserta dapat menerapkan hasil pelatihan tersebut di tempat kopontren yang bersangkutan.

Model Penguatan Kelembagaan Koperasi Pesantren

Berikut ini merupakan beberapa ulasan yang dimungkinkan dapat direalisasikan sehubungan dengan pembuatan model penguatan kelembagaan koperasi pesantren maupun koperasi pada umumnya.

Strategi Pemberdayaan Koperasi

Pemberdayaan Koperasi pada masa mendatang diharapkan tumbuh dari prakarsa masyarakat dan dilaksanakan oleh masyarakat secara mandiri dalam tatanan sistem ekonomi



kerakyatan. Peran pemerintah akan difokuskan pada fungsi regulasi dan fasilitasi untuk menciptakan struktur pasar dan persaingan yang sehat sebagai lapangan bermain bagi koperasi, pengusaha mikro, kecil, dan menengah, serta mengoreksi ketidaksempurnaan mekanisme pasar dengan menumbuhkan iklim berusaha yang kondusif, serta memberikan dukungan perkuatan bagi koperasi maupun pengusaha mikro, kecil, dan menengah.

Dengan mengacu pada sasaran dan arah kebijakan pemberdayaan koperasi sebagaimana uraian di atas, maka diperlukan implementasi program-program pemberdayaan koperasi berikut ini.

1. Penciptaan Iklim Usaha Bagi Koperasi dan UMKM

Tujuan program ini adalah untuk memfasilitasi terselenggaranya lingkungan usaha yang efisien secara ekonomi, sehat dalam persaingan, dan nondiskriminatif bagi kelangsungan dan peningkatan kinerja usaha Koperasi dan UMKM, sehingga dapat mengurangi beban administratif, hambatan usaha dan biaya usaha, serta meningkatkan rata-rata skala usaha, mutu layanan perizinan/pendirian usaha, dan partisipasi *stakeholders* dalam pengembangan kebijakan Koperasi dan UMKM.

2. Pengembangan Sistem Pendukung Usaha Bagi Koperasi dan UMKM

Program ini bertujuan untuk mempermudah, memperlancar, dan memperluas akses Koperasi dan UMKM kepada sumberdaya produktif agar mampu memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumberdaya lokal serta menyesuaikan skala usahanya sesuai dengan tuntutan efisiensi. Sistem pendukung dibangun melalui pengembangan lembaga pendukung/penyedia jasa pengembangan usaha yang terjangkau, semakin tersebar, dan bermutu untuk meningkatkan akses Koperasi dan UMKM terhadap pasar dan sumberdaya produktif, seperti sumberdaya manusia, modal, pasar, teknologi, dan informasi, termasuk mendorong peningkatan fungsi intermediasi lembaga-lembaga keuangan bagi Koperasi dan UMKM.

3. Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif Koperasi dan UMKM

Program ini ditujukan untuk mengembangkan jiwa dan semangat kewirausahaan dan meningkatkan daya saing Koperasi dan UKM, sehingga pengetahuan serta sikap wirausaha semakin berkembang dan produktivitas meningkat; wirausaha baru berbasis pengetahuan dan teknologi meningkat jumlahnya, dan ragam produk-produk unggulan Koperasi dan UKM semakin berkembang.

4. Peningkatan Kualitas Kelembagaan Koperasi

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas kelembagaan dan organisasi koperasi agar koperasi mampu tumbuh dan berkembang secara sehat, sesuai dengan jati dirinya menjadi wadah kepentingan bersama bagi anggotanya untuk memperoleh efisiensi kolektif, sehingga citra koperasi menjadi semakin baik. Dengan demikian, diharapkan kelembagaan dan organisasi koperasi, baik primer maupun sekunder, akan tertata dan berfungsi dengan baik; infrastruktur pendukung pengembangan koperasi semakin lengkap dan berkualitas; lembaga gerakan koperasi semakin berfungsi efektif dan mandiri; serta praktik berkoperasi yang baik (*best practice*) semakin berkembang di kalangan masyarakat luas.

Koperasi Sistem Tanggung Renteng

Menurut Yoos Luthfi (1998), yang dimaksud dengan Tanggung Renteng adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk menciptakan rasa kekeluargaan, kebersamaan, kegotongroyongan dan keterbukaan serta tanggung jawab bersama atas kewajiban anggota dalam kelompok untuk mengamankan aset koperasi.

Perintis sistem Tanggung Renteng adalah Ibu Mursia Zaafril Ilyas pada tahun 1954. Dengan perjuangan yang gigih dalam upaya meningkatkan taraf hidup kelompok masyarakat yang secara ekonomis kurang beruntung melalui koperasi. Tanggung Renteng merupakan perwujudan budaya yang berkembang dalam paguyuban-paguyuban tradisional di Indonesia (Sukiadi T.K., 1998) Tanggung Renteng dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat yang membutuhkan, baik kredit konsumtif (biaya sekolah anak, misalnya) atau



kredit produktif (modal usaha). Dan nilai positif seperti ini sangat mungkin dikembangkan dalam kancah yang lebih luas lagi.

Selanjutnya Sukiadi T.K. (1998) menyatakan bahwa dalam keadaan perekonomian yang tidak stabil, mekanisme Tanggung Renteng memiliki jaringan pengaman yang melembaga sifatnya. Pada situasi dimana semua lembaga keuangan mengalami kesulitan, Tanggung Renteng justru terbukti berjalan terus, dan terbebas dari imbas ketidakstabilan ekonomi, seperti “krisis moneter” yang terjadi pada akhir-akhir ini.

1. Unsur-unsur Tanggung Renteng, meliputi :

Kelompok, Kewajiban dan Keterbukaan

2. Tujuan / Manfaat Tanggung Renteng

Tujuan diadakannya tanggung renteng adalah:

1. Mengamankan usaha koperasi.
2. Menanamkan rasa kekeluargaan dan ke-gotongroyongan.
3. Menciptakan keterbukaan dan keberanian mengemukakan pendapat.
4. Menanamkan disiplin, tanggung jawab dan harga diri serta rasa percaya dari setiap anggota.
5. Secara tidak langsung menciptakan kader pimpinan di kalangan anggota.

3. Kelompok dianggap Memenuhi Syarat Apabila:

Ada anggota, ada pimpinan ada kegiatan ada pertemuan rutin sebulan sekali, ada pembagian tugas ada musyawarah untuk mufakat, ada keterbukaan dalam menghadapi kesulitan dan permasalahan tidak ada tunggakan, tertib administrasi terjadi proses belajar

PENUTUP

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat dijabarkan dalam kajian ini antara lain:

1. Minimal ada tiga sasaran Bidang Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang ingin dicapai oleh Pemerintah Kabupaten yang ada di Madura (empat Kabupaten yaitu Kabupaten Bangkalan, Sampang, Pamekasan dan Sumenep). Dengan ketiga sasaran ini, diharapkan pembinaan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten melalui satuan kerja yang terkait akan membantu Koperasi dan Usaha Kecil Menengah untuk semakin mandiri dan semakin mampu dan efisien dalam menghasilkan produk yang berdaya saing dalam rangka menghadapi era globalisasi. Sasaran-sasaran yang ditargetkan antara lain adalah meningkatkan kualitas SDM koperasi dan UKM, Meningkatkan efisiensi produktifitas dan daya saing koperasi dan UKM dan peningkatan kualitas pelayanan kelembagaan.
2. Sebagian besar responden adalah berusia antara 21 sampai dengan 30 tahun yaitu sebesar 66 persen dan status bekerja responden adalah sebagai pelajar baik belajar secara formal di madrasah maupun belajar secara non formal (mengaji) kepada Kyai atau pengasuh pondok pesantren. Bantuan modal dirasa masih kurang karena sebagian kecil dari responden atas kopontren yang diikutinya menyatakan belum mendapatkan bantuan modal.
3. Dari 90 responden yang berhasil diwawancarai menyatakan bahwa 40% telah pernah mengikuti dan diikutkan pelatihan tentang perkoperasian dan pelatihan lain yang berkaitan dengan koperasi. Dan dari sebagian yang memperoleh pembinaan pelatihan tentang perkoperasian, model pelatihan tentang manajemen koperasi diberikan dengan porsi yang lebih dibandingkan pelatihan jenis lainnya (kewirausahaan, pembukuan dan lain-lain).

SARAN

Beberapa rekomendasi sebagai bahan pertimbangan (urun rembug), setelah adanya kajian di lapangan adalah sebagai berikut:

1. Pemberdayaan Koperasi pada masa mendatang diharapkan tumbuh dari prakarsa masyarakat dan dilaksanakan oleh masyarakat secara mandiri. Peran pemerintah



akan difokuskan pada fungsi regulasi dan fasilitasi untuk menciptakan struktur pasar dan persaingan yang sehat sebagai lapangan kegiatan usaha bagi koperasi, dengan menumbuhkan iklim berusaha yang kondusif serta memberikan dukungan perkuatan bagi koperasi.

2. Kerjasama pembinaan Pesantren dengan Departemen Agama dalam hal pengembangan modal dan sarana kopontren. Dengan kata lain pasca pelatihan, Kopontren secara selektif patut diberi suntikan modal untuk peningkatan diri (*self sustaining growth*) untuk aktivitas usahanya.
3. Secara periodik ada baiknya diadakan pertemuan antara pihak dari dinas koperasi dan UKM, dinas terkait lainnya, Pihak Manajemen Industri, pengasuh pondok (Kyai / alim ulama) dan Pengelola Kopontren untuk memberi penguatan yang berkelanjutan tentang urgensi koperasi di Pesantren. Dengan demikian sebahagian ekonomi kerakyatan akan berada dalam nuansa keagamaan (*religius*) sehingga kekuatan ekonomi tidak tergantung pada sistem moneter tapi pada mekanisme produksi serta pasar lokal

DAFTAR PUSTAKA

-, 2000. *Kebijakan Pemberdayaan Kelembagaan Tani*. Biro Perencanaan dan Kerjasama Luar Negeri. Departemen Pertanian.
-, 2000b. *Panduan Kegiatan Perencanaan Partisipatif pada Tingkat Lapangan* (TM 9), DitjenNak, DELIVERI
-, 2000c. *Panduan Pemberdayaan Masyarakat bagi Pengambil Kebijakan* (PG 3), DitjenNak, DELIVERI
- Chambers, Robert, 2001. *Partisipatory Rural Appraisal, Memahami Desa Secara Partisipatif*, Penerbit Kanisius, Yogyakarta
- Cornelis, et al, 2005. *Kelembagaan Dan Ekonomi Rakyat*. BPFE, Yogyakarta.
- Morozumi Kazuo, et al, 1999. *Some Issues On The Characteristics Of Rural Cooperatives In Indonesia*. Nation Research Institute Of Agriculture Economic Ministry Of Agriculture, Forestry And Fisheries.
- Ndraha, T. 1982. *Metodologi pembangunan Desa*. Penerbit Bina Aksara, Jakarta.
- Rahardjo Dawam, 2002. *Apa Kabar Koperasi Indonesia*. Kompas
- Syahyuti, 2005. *Peran Kelembagaan dalam Upaya Pemulihan Sosial Ekonomi Masyarakat Poso Pasca Konflik*” diselenggarakan oleh Balai Besar Pengembangan Teknologi Tepat Guna, LIPI. Subang.
- Soedjono Ibnoe, 2003. *Hubungan Gerakan Koperasi dengan Pemerintah, ditinjau dari Pandangan Internasional*. Penerbit: Lembaga Studi Pengembangan Perkoperasian Indonesia (LSP2I), Jakarta.
- Soedjono Ibnoe, 2002. *Jati Diri Koperasi*, ICA (International Co-operative Alliance) Co-operative Identity Statement, Prinsip-Prinsip Koperasi untuk Abad Ke- 21. Penerbit: LSP2I, Jakarta.
- Soedjono Ibnoe, 2002. *Manajemen Profesional Berdasarkan Nilai-nilai dalam Koperasi*. Penerbit: LSP2I, Jakarta.
- Soedjono Ibnoe, 2003. *Instrumen-Instrumen Pengembangan Koperasi*. LSP2I, ISBN: 979-95918-5-6, Jakarta

Bidang Ilmu Manajemen

CALL FOR PAPER
SIMPOSIUM RISET EKONOMI V
“MEMACU PERTUMBUHAN EKONOMI MENUJU
KEMANDIRIAN BANGSA”
6 Oktober 2011



**PENGARUH MOTIVASI KERJA, KEPEMIMPINAN, DISIPLIN KERJA,
DAN KEPUASAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN
PT. LIEBHERR INDONESIA PERKASA BALIKPAPAN**

Didik Hadiyatno
didikhadiyatno@yahoo.co.id
Universitas Balikpapan

Abstract

The study was conducted to analyze the influence of variables of work motivation, leadership, discipline and job satisfaction of employees working on the performance of employees. Research with the hypothesis put forward the hypothesis that as many as 4 Hypothesis 1, stating that the motivation has an influence on employee performance, leadership Hipotesis2 states have an influence on employee performance, Hypothesis 3 states that the discipline has mengaruhi to employee performance, and Hypothesis 4 stated that job satisfaction has an influence on the performance employees.

Research methods by using a multiple linear regression analysis with a sample size of 133 respondents. The results showed that all the hypotheses put forward an acceptable truth. Based on the analysis results can be concluded that hypothesis 1, hypothesis 2, hypothesis 3 and hypothesis 4 has a significant influence on employee performance, namely motivation, leadership, discipline and job satisfaction has a significant influence on employee performance, it supports theory of Herzberg, Stoner, Simamora, and the theory of Cache.

Keyword : *Motivation, Leadership, Discipline work, Job Satisfaction, and Performance*

1. Latar Belakang

Karyawan merupakan sumber daya manusia yang paling berharga, merupakan bagian yang integral dari suatu kumpulan faktor-faktor produksi dan memegang peranan paling penting dibanding faktor lainnya. Tanpa adanya tenaga kerja yang berkualitas mustahil suatu perusahaan akan berhasil. Peningkatan SDM secara umum dimaksudkan untuk meningkatkan taraf kehidupan. Hal tersebut berkaitan dengan tingkat kemampuan dan produktivitas kerja maupun bentuk-bentuk kegiatan lainnya yang bertujuan untuk mencapai hasil optimal yang selalu disertai dengan segala usaha. Peningkatan produktivitas kerja adalah perbandingan antara hasil yang dicapai (keluaran) dengan keseluruhan sumber daya (masukan) yang digunakan persatuan waktu.

Menyadari pentingnya motivasi yang merupakan salah satu hal utama untuk meningkatkan kinerja karyawan, dimana kinerja karyawan tersebut adalah merupakan salah satu prinsip ekonomi yang harus selalu dijunjung tinggi perusahaan yang ingin selalu maju dan berkembang. Agar tujuan perusahaan tercapai, maka pihak perusahaan harus dapat meningkatkan motivasi kerja karyawan, karena motivasi yang tinggi akan meningkatkan kinerja yang tinggi pula. Karena motivasi merupakan hal yang sederhana karena orang-orang pada dasarnya termotivasi atau terdorong untuk berperilaku dalam cara tertentu yang dirasakan mengarah kepada perolehan insentif. Untuk memotivasi dan menggunakan hal itu sebagai kemungkinan pemberian insentif karyawan dalam melaksanakan tugas yang diberikan oleh atasannya karena termotivasi untuk bekerja dengan baik dan bertanggung jawab, oleh karena itu adalah tugas dari para pimpinan perusahaan untuk bisa memberikan motivasi kepada bawahannya agar bisa bekerja dengan pengarahannya yang diberikan sebab motivasi merupakan suatu proses untuk mencoba mempengaruhi seseorang agar melakukan

sesuatu yang kita inginkan. Maka perlakuan yang dibuat sedemikian rupa oleh perusahaan dalam memaksimalkan tingkat kinerja tidak terlepas dari motivasi kerja dan manusianya.

Pengertian kepemimpinan menurut Stoner yang dikutip oleh Handoko (2003:294) adalah : “Suatu proses pengarahan dan pemberian pengaruh pada kegiatan-kegiatan dari sekelompok anggota yang saling berhubungan tugasnya.” Ada tiga implikasi penting dari tiga definisi tersebut : pertama kepemimpinan menyangkut orang lain, bawahan atau pengikut, kedua kepemimpinan menyangkut suatu pembagian kekuasaan yang tidak seimbang diantara para pemimpin dan anggota kelompok, ketiga kepemimpinan menyangkut pengaruh yang diberikan oleh atasan kepada bawahan. Tiap pemimpin memiliki gaya dan kemampuan kepemimpinan yang berbeda antara yang satu dengan yang lainnya dalam memimpin organisasi / perusahaan. Pemimpin yang dikatakan pemimpin ideal adalah pemimpin yang memiliki pengetahuan konseptual yang baik, memiliki kualitas ideal ini. Oleh karena itu, dalam memimpin suatu organisasi atau perusahaan seorang pemimpin selalu dituntut untuk memiliki gaya atau kebiasaan yang dapat mengantarkan karyawannya untuk selalu bekerja dengan baik, untuk itu pada diri seorang pemimpin sebaiknya mempunyai suatu kharisma yang baik di mata karyawannya. Dengan memiliki suatu kharisma yang baik tersebut diharapkan semua kebijakan yang akan dibuat oleh pemimpin tersebut akan ditanggapi dengan baik oleh karyawannya.

Kedisiplinan dalam suatu organisasi dapat ditegakkan dan bermanfaat bagi kesejahteraan karyawan sendiri, karena dapat hidup secara tenang dalam menjalankan tugasnya. Dan dengan ketenangan tersebut diharapkan mereka akan lebih berdisiplin dalam bekerja, maka akan meningkatkan kinerjanya dalam bentuk pelayanan kepada masyarakat semaksimal mungkin yang dapat diberikan. Hal ini dapat terlaksana bilamana sebagian besar para karyawan mentaati semua peraturan-peraturan yang telah ditetapkan. Untuk menegakkan kedisiplinan, maka tidak hanya cukup dengan menerapkan peraturan-peraturan berikut sanksi-sanksinya saja, tetapi untuk menegakkan disiplin kerja itu perlu pula diimbangi oleh beberapa faktor yaitu tingkat kesejahteraan yang cukup, sehingga dengan tingkat kesejahteraan tersebut mereka dapat hidup secara layak, dengan kelayakan hidup ini mereka akan lebih tenang dalam melaksanakan tugasnya dan dengan ketenangan tersebut diharapkan mereka akan lebih berdisiplin dalam bekerja, tetapi keberhasilan pengelolaan organisasi sangat ditentukan oleh kegiatan pendayagunaan sumber daya manusia.

Kepuasan kerja merupakan hal yang sangat personal, artinya yang paling dapat merasakan hanyalah yang bersangkutan saja dan sifatnya tidak selalu sama antara orang yang satu dengan orang yang lain, maka dari itu kepuasan kerja perlu diperhatikan oleh organisasi karena kepuasan kerja merupakan kriteria untuk mengukur keberhasilan organisasi dalam memenuhi kebutuhan anggotanya. Jelas manusia sebagai sumber daya mempunyai peranan yang sangat penting dalam merealisasikan kesuksesan suatu organisasi sebab meskipun sumber daya lainnya seperti modal sistem kerja yang bagus, peralatan yang canggih dan sebagainya, tanpa adanya tenaga kerja yang handal, mekanisme kerja tidak akan berjalan dengan baik. Namun di lain pihak individu-individu itu mempunyai tujuan tertentu pula yaitu untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhannya. Kebutuhan manusia banyak jenisnya dan masing-masing manusia mempunyai kebutuhan yang berbeda dan selalu berubah. Suatu organisasi akan berjalan lancar bila semua jasa yang disumbangkan para individu kepada organisasi mendapat perhatian dan imbalan yang seimbang. Betapapun sempurnanya rencana-rencana, organisasi dan pengawasan, bila mereka tidak dapat menjalankan tugasnya dengan minat dan gembira maka suatu perusahaan tidak akan mencapai hasil sebanyak yang sebenarnya dapat dicapai

2. Rumusan Masalah :

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian adalah :

1. Apakah motivasi mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan?



2. Apakah kepemimpinan mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan?
3. Apakah disiplin Kerja mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan?
4. Apakah Kepuasan Kerja mempunyai pengaruh terhadap kinerja lkaryawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diajukan maka tjuan peneltian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan.
2. Untuk menganalisis pengaruh kepemimpinan terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan.
3. Untuk Menganalisis pengaruh disiplin kerja terhadap kinera karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan?
4. Untuk Menganalisis pengaruh kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan?

3. Tinjauan Pustaka

Tipe-Tipe Motivasi

Motivasi merupakan fenomena hidup yang banyak corak dan ragamnya. Secara umum motivasi dapat diklasifikasi ke dalam empat jenis yang satu sama lain memberi warna terhadap aktivitas manusia. Motivasi yang mempengaruhi manusia organisasional dalam bekerja atau mungkin menjauhi pekerjaan menurut Danim (2004:17-180) adalah :

a. Motivasi Positif

Motivasi positif di dasari atas keinginan manusia untuk mencari keinginan-keinginan tertentu. Dengan demikian motivasi positif merupakan proses pemberian motivasi atau usaha membangkitkan motivasi, dimana hal itu diarahkan pada usaha untuk mempengaruhi orang lain agar dia bekerja secara baik dan antusias dengan cara memberikan keuntungan tertentu kepadanya. Jenis-jenis motivasi positif antara lain : imbalan yang menarik, informasi tentang pekerjaan, kedudukan atau jabatan, perhatian atasan terhadap bawahan, kondisi kerja, rasa partisipasi, dianggap penting, pemberian tugas berikut tanggung jawabnya, dan pemberian kesempatan untuk tumbuh dan berkembang.

b. Motivasi Negatif

Motivasi negatif sering dikatakan sebagai motivasi bersumber dari rasa takut misalnya jika dia tidak bekerja akan muncul rasa takut dikeluarkan, takut tidak diberi gaji, dan takut dijauhi oleh rekan kerja. Motivasi negatif berlebihan akan membuat organisasi tidak mampu mencapai tujuan.

c. Motivasi dari dalam

Motivasi dari dalam timbul dari pekerja waktu dia melakukan tugas-tugas atau pekerjaan dan bersumber dari dalam diri pekerja itu sendiri. Dengan demikian berarti juga bahwa kesenangan pekerja muncul pada waktu dia bekerja dan dia sendiri menyenangi pekerjaan itu sendiri.

d. Motivasi dari luar

Motivasi dari luar adalah motivasi yang muncul sebagai akibat adanya pengaruh tuntutan dalam konteks kerja dan interaksi antar-manusia organisasional.

Kepemimpinan

Satu orang dapat menyebabkan perbedaan. John Whitley merupakan bukti hidup bahwa seorang pemimpin yang efektif dapat menghidupkan kembali suatu organisasi.



Pemimpin atau kepemimpinan termasuk dalam segelintir istilah dalam perilaku organisasi (*organizational behavior*). Gary (1989) alih bahasa Udaya (1998) mengutip beberapa definisi kepemimpinan yang dapat dianggap cukup mewakili selama seperempat abad adalah sebagai berikut :

1. Kepemimpinan adalah “perilaku dari seorang individu yang memimpin aktivitas suatu kelompok ke suatu tujuan yang ingin dicapai bersama (*shared goal*)”.
2. Kepemimpinan adalah “pembentukan awal serta pemeliharaan struktur dalam harapan dan interaksi”.
3. Kepemimpinan adalah “peningkatan pengaruh sedikit demi sedikit pada, dan berada di atas kepatuhan mekanis terhadap pengarahan-pengarahan rutin organisasi”.
4. Kepemimpinan adalah “proses mempengaruhi aktivitas-aktivitas sebuah kelompok yang diorganisir ke arah pencapaian tujuan”.
5. Kepemimpinan adalah sebuah “proses memberi arti (pengarahan yang berarti) terhadap usaha kolektif, dan yang mengakibatkan kesediaan untuk melakukan usaha yang diinginkan untuk mencapai sasaran”.
6. Para pemimpin adalah mereka yang secara konsisten memberi kontribusi yang efektif terhadap orde sosial, dan yang diharapkan dan dipersepsikan melakukannya.

Sebagai salah satu unsur yang cukup penting dalam menyelenggarakan organisasi, peranan pemimpin menentukan sekali dalam mencapai sasaran tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Siagian (1999:12), kepemimpinan adalah: Keterampilan dan kemampuan seseorang mempengaruhi perilaku orang lain, baik yang kedudukannya lebih tinggi, setingkat maupun yang lebih rendah dari padanya dalam berfikir agar perilaku yang semula individualistik dan egosentrik berubah menjadi perilaku organisasi.

Disiplin Kerja

Kedisiplinan merupakan fungsi operatif manajemen sumber daya manusia yang terpenting karena semakin baik disiplin karyawan, maka semakin tinggi prestasi kerja yang dicapai. Tanpa disiplin karyawan yang baik, sulit bagi organisasi perusahaan mencapai hasil yang optimal. Disiplin yang baik mencerminkan besarnya rasa tanggung jawab seseorang terhadap tugas-tugas yang diberikan kepadanya. Hal ini dapat mendorong gairah kerja dan mendukung terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan dan masyarakat. Karena itu setiap manajer selalu berusaha agar bawahannya mempunyai disiplin yang baik.

Menurut Simamora (2004:610-611) terdapat tiga bentuk disiplin dalam organisasi yaitu :

1. Disiplin Manajerial (*Managerial Discipline*).
Di mana segala sesuatu tergantung pada pimpinan, dari permulaan hingga akhir. Ada sekelompok orang yang akan mengarahkan apa yang harus mereka lakukan.
2. Disiplin Tim (*Team Discipline*).
Di mana kesempurnaan kinerja bermuara dari ketergantungan satu sama lain, dan ketergantungan ini berketambah dari suatu komitmen setiap anggota terhadap seluruh organisasi; kegagalan satu orang akan menjadi kejatuhan semua orang. Hal ini biasanya dijumpai dalam kelompok kerja yang relatif kecil.
3. Disiplin Diri (*Self Discipline*).
Di mana pelaksana tunggal sepenuhnya tergantung pada pelatihan, ketangkasan, dan kendali diri.

Menurut Klingner dan Nalbandian yang dikutip oleh Gomes (2003:232) “tindakan disiplin adalah pengurangan yang dipaksakan oleh majikan terhadap imbalan yang diberikan oleh organisasi karena adanya suatu kasus tertentu”.

Kepuasan Kerja

Kepuasan kerja sering dijadikan ukuran tingkat kematangan suatu organisasi dalam kehidupan organisasi modern. Hal ini berarti bahwa organisasi dikelola dengan baik yang



merupakan hasil manajemen yang efektif. Terpuaskannya berbagai keinginan dan kebutuhan karyawan sangat menentukan sikap dan perilaku mereka dalam bekerja.

Siagian (1999:295) menjelaskan bahwa pembahasan mengenai kepuasan kerja bukan hal yang sederhana, baik dalam arti konsepnya maupun dalam arti analisisnya, karena kepuasan mempunyai konotasi yang beraneka ragam. Meskipun demikian tetap relevan untuk mengatakan bahwa kepuasan kerja merupakan suatu cara pandang seseorang baik yang bersifat positif maupun bersifat negatif tentang pekerjaannya.

Umar (2001:36) menjelaskan bahwa kepuasan kerja merupakan penilaian atau cerminan dari perasaan pekerjaan terhadap pekerjaannya. Hal ini tampak dalam sikap positif pekerja terhadap pekerjaannya dan segala sesuatu yang dihadapi lingkungan kerjanya. Dampak kepuasan kerja dapat dipantau dengan mengaitkannya pada output yang dihasilkan contohnya : kepuasan kerja dengan absensi, kepuasan kerja dengan efek lainnya seperti kesehatan mental, keselamatan kerja dan lain-lain. Jadi kepuasan kerja seseorang pada dasarnya tergantung kepada selisih antara harapan, kebutuhan, atau nilai dengan apa yang menurut perasaannya atau persepsinya telah diperoleh atau dicapai melalui pekerjaannya. Seseorang akan merasa puas bila tidak ada perbedaan antara yang diinginkan dengan persepsinya atas kenyataan, karena batas minimum yang diinginkan telah terpenuhi.

As'ad (1998:105) mengemukakan pendapat tentang kepuasan kerja mengutip dari teori Cache (1969) yaitu : *"Job satisfaction and dissatisfaction are a function of the perceived relationship one perceives it as offering or certaining"*.

Kepuasan kerja adalah sikap emosional yang menyenangkan dan mencintai pekerjaannya. Sikap ini dicerminkan oleh moral kerja, kedisiplinan dan prestasi kerja. Kepuasan kerja juga dapat dinyatakan sebagai sikap keadaan emosional karyawan dimana terjadi titik temu antara nilai balas jasa yang diberikan oleh perusahaan dengan tingkat balas jasa yang diinginkan oleh karyawan, baik berbentuk finansial maupun berbentuk non finansial. Menurut Handoko (2001:193) kepuasan kerja adalah : "Keadaan emosional yang menyenangkan atau tidak menyenangkan dengan mana para karyawan memandang pekerjaan mereka".

Berdasarkan pendapat-pendapat diatas, definisi kepuasan kerja belum seragam, namun demikian tidaklah terdapat perbedaan yang mendasar dari padanya. Pada intinya definisi kepuasan kerja adalah perasaan atau sikap seseorang terhadap pekerjaannya, dimana sikap tersebut menyangkut respon terhadap selisih dari apa yang menjadi harapannya dengan apa yang didapatkan dari tempat ia bekerja, baik berupa finansial maupun berupa non finansial.

Sumber kepuasan kerja apabila karyawan bergabung dalam suatu organisasi ia membawa serta seperangkat keinginan, kebutuhan, hasrat, dan pengalaman masa lalu yang menyatu, membentuk harapan kerja. Kepuasan kerja menunjukkan kesesuaian antara harapan seseorang yang timbul dan imbalan yang disediakan pekerjaan, jadi kepuasan kerja juga berkaitan erat dengan teori keadilan, perjanjian, psikologis, dan motivasi.

Kinerja Karyawan

Penilaian kinerja menurut Suyadi (1999:216) adalah : "Proses penilaian hasil kerja yang akan digunakan oleh pihak manajemen untuk memberi informasi kepada para karyawan secara individual, tentang mutu hasil pekerjaannya dipandang dari sudut kepentingan perusahaan". Dalam hal ini, seorang karyawan harus diberitahu tentang hasil pekerjaannya, dalam arti : baik, sedang atau kurang. Penilaian kinerja karyawan harus dilakukan secara teratur dan terus menerus. Menurut Ruky (2001:158-159), penilaian kinerja adalah "Membandingkan antara hasil yang sebenarnya diperoleh dengan yang direncanakan". Selanjutnya menurut Sofyandi (2008:122) berpendapat penilaian kinerja (*performance appraisal*) adalah : "Proses organisasi dalam mengevaluasi pelaksanaan kerja karyawan".

Dalam penilaian kinerja dinilai kontribusi karyawan kepada organisasi selama periode waktu tertentu. Umpan balik kinerja memungkinkan karyawan mengetahui seberapa

baik bekerja jika dibandingkan dengan standar organisasi. Apabila penilaian kinerja dilakukan secara benar, para karyawan, penyelia, departemen SDM, dan akhirnya organisasi akan diuntungkan dengan upaya-upaya karyawan memberikan kontribusi kepada organisasi.

Menurut Sofyandi (2008:122) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penilaian kinerja :

- a. Karakteristik situasi
- b. Deskripsi pekerjaan
- c. Spesialisasi pekerjaan
- d. Standar kinerja
- e. Tujuan-tujuan penilaian kinerja
- f. Sikap para karyawan, dan manajer terhadap evaluasi

Beberapa-beberapa metode penilaian kinerja menurut Sofyandi (2008:122), yaitu:

- a. Metode Penilaian Kinerja Keperilakuan, yaitu penilaian terfokus pada perilaku karyawan, karyawan dapat dievaluasi berdasarkan standar organisasional atau mereka dievaluasi relatif dengan karyawan-karyawan lainnya.
- b. Metode Penilaian Kinerja Perbandingan Personalia, yaitu kumpulan metode yang berbeda yang membandingkan kinerja seseorang dengan rekan kerjanya yang lain. Metode ini bermanfaat untuk menaikkan *merit pay*, *promotion*, dan *reward* organisasional, karena metode ini menghasilkan peringkat karyawan dari yang paling menonjol hingga paling buruk.

4. Metodologi Penelitian

Populasi

Menurut Hadi (2004:182), populasi ialah sejumlah penduduk atau individu yang paling sedikit mempunyai suatu sifat yang sama. Jadi populasi adalah jumlah keseluruhan dan unit analisa yang ciri-cirinya akan diduga. Berdasarkan pendapat ahli tersebut, populasi dalam penelitian ini menurut jenisnya merupakan populasi yang terbatas dan menurut sifatnya merupakan populasi yang homogen. Dan populasi dalam penelitian ini adalah seluruh PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan yang berjumlah sebanyak 200 orang karyawan. Pemilihan lokasi populasi ini berdasarkan pada suatu pertimbangan yang logis yaitu peneliti mendapatkan kemudahan dalam hal memperoleh data yang dipergunakan dalam penelitian sehingga dapat memberikan manfaat berdasarkan keterbatasan biaya, waktu dan tenaga.

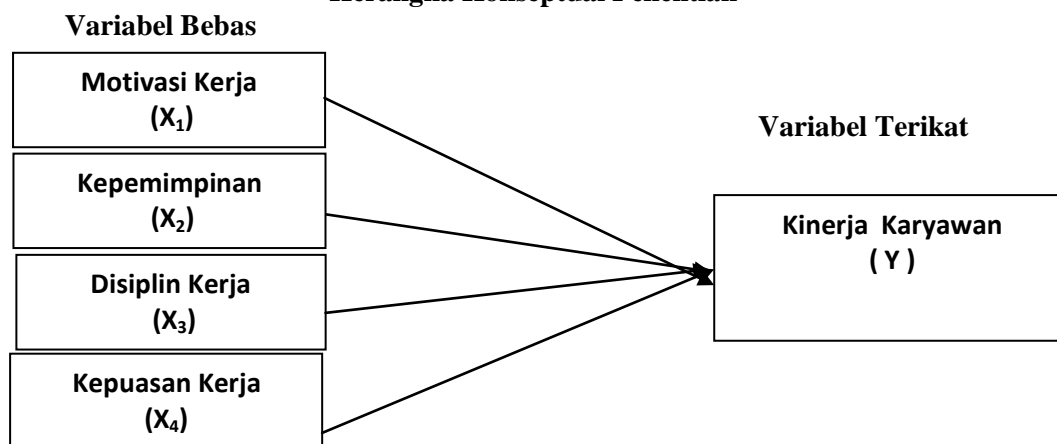
Sampel

Umar (2000:35) berpendapat bahwa sampel adalah merupakan bagian kecil dari suatu populasi. Dalam penelitian ini sampel yang diambil diharapkan dapat menggambarkan hasil yang sesungguhnya dari populasi. Dalam penelitian ini sampel yang diambil diharapkan dapat menggambarkan hasil yang sesungguhnya dari populasi. Dan penulis menggunakan pendapat Slovin dalam menentukan jumlah sampel dalam bukunya Umar (2000:146) yaitu : maka jumlah sampel sebanyak 133 orang

5. Kerangka Pikir

Kerangka konseptual ini dibentuk dari teori-teori dan penjelasan teori yang menggambarkan hubungan antara variabel yang akan diteliti. Kerangka konseptual ini menggambarkan pengaruh motivasi kerja, kepemimpinan, disiplin kerja, dan kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan. Konsep pemikiran dari penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1 di bawah ini

Gambar : 1
Kerangka Konseptual Penelitian



6. Hipotesisi Penelitian

Berdasarkan kajian secara empiris dan teoritik maka hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Hipotesis 1 motivasi mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan
2. Hipotesis 2 Kepemimpinan mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan
3. Hipotesis 3 disiplin mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan
4. Hipotesis 4 kepuasan kerja mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Libbert Indonesia Perkasa di Balikpapan?

7. Alat Analisis Dan Pengujian Hipotesis

Model analisis yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah berbentuk Regresi Linier Berganda (*Multiple Regression Linier*). Model analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikatnya, dalam hal ini meliputi faktor-faktor motivasi kerja, kepemimpinan, disiplin kerja, dan kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan. Dan spesifikasi dari model regresi linier berganda menurut Sugiarto dan Harijono (2000:57), adalah sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + e_i$$

Dimana :

Y	=	Kinerja karyawan
b_0	=	Konstanta
X_1	=	Motivasi Kerja
X_2	=	Kepemimpinan
X_3	=	Disiplin kerja
X_4	=	Kepuasan kerja
b_1, b_2, b_3, b_4	=	Koefisien arah regresi
e_i	=	Variabel pengganggu diluar model

Alasan penggunaan model ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh motivasi kerja, kepemimpinan, disiplin kerja, dan kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan. Seperti dikatakan diatas dalam menganalisa data digunakan uji statistik menggunakan metode *Regresi Linear Berganda*, maka perhitungannya dibantu melalui program komputer, *Statistical Package for Social Sciences (SPSS) 17,0 for Windows* dari Santoso (2009). Dari perhitungan regresi linear berganda

yang dikeluarkan printoutnya akan diperoleh parameter-parameter koefisien, baik yang bertanda positif maupun bertanda negatif.

8. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Untuk menguji kebenaran hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini digunakan analisis kuantitatif dengan menggunakan *Metode Regresi Linier Berganda* akan dilakukan Uji Parsial atau uji t dan Uji Total atau Uji F. Adapun pada proses pengolahan data dan perhitungan-perhitungan yang ada dilaksanakan dengan program computer dengan menggunakan SPSS versi 17,0 dari Santoso (2009) dan printout dapat dilihat pada tabel-tabel berikut :

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standard Coefficient	t	Sig
	B	Std. Error	Beta		
1(Constant)	-1,283	1,320		-0,972	0,333
Motivasi Kerja (X_1)	0,664	0,054	0,646	12,324	0,000
Kepemimpinan (X_2)	0,094	0,044	0,104	2,151	0,033
Disiplin Kerja (X_3)	0,212	0,042	0,252	5,011	0,000
Kepuasan Kerja (X_4)	0,108	0,034	0,160	3,163	0,002

Sumber : Hasil Regresi Linier Berganda

9. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan dan berdasarkan hasil analisis diperoleh hasil seperti yang tertuang dalam table di atas maka dapat disamapaikan hasil sebagai berikut:

- Pengaruh variabel motivasi kerja (X_1) terhadap Kinerja Karyawan mempunyai nilai t hitung = 12,324 > t tabel 1,6602 dan nilai Sig t = 0,000 < 0,05 berarti terbukti adanya hubungan yang signifikan secara parsial, bahwa variabel motivasi kerja (X_1) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan dengan nilai koefisien korelasi parsial sebesar 0,785 atau 78,5%, hal ini menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara variabel motivasi kerja dengan kinerja karyawan. Artinya hipotesis pertama yang diajukan bahwa motivasi mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan dapat diterima dan hipotesis tersebut mendukung teori Herzberg yang dikutip oleh Danim (2004) Motivasi yang ideal, yang dapat merangsang usaha adalah peluang untuk melaksanakan tugas yang lebih membutuhkan keahlian dan peluang untuk mengembangkan kemampuan
- Pengaruh variabel kepemimpinan (X_2) terhadap kinerja karyawan mempunyai nilai t hitung = 2,151 > t tabel 1,6602, dan nilai Sig t = 0,033 < 0,05 berarti terbukti adanya hubungan signifikan secara parsial, bahwa variabel kepemimpinan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan dengan nilai koefisien parsial sebesar 0,168 atau 16,8%, hal ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara variabel kepemimpinan dengan kinerja karyawan. Artinya hipotesis 2 yang diajukan dapat diterima kebenarannya bahwa kepemimpinan dapat mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan dan hal ini mendukung teori Stoner bahwa kepemimpinan dapat bermanfaat untuk meningkatkan kinerja karyawan
- Pengaruh variabel disiplin kerja (X_3) terhadap kinerja karyawan mempunyai nilai t hitung = 5,011 > t tabel 1,6602, dan nilai Sig t = 0,000 < 0,05 berarti terbukti adanya hubungan signifikan secara parsial, bahwa disiplin kerja (X_3) berpengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan dengan nilai koefisien parsial sebesar 0,472 atau 47,2%, hal ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara variabel disiplin kerja dengan kinerja karyawan. artinya Hipotesis 3 yang



menyatakan bahwa disiplin mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan dapat diterima dan hasil uji mendukung terori Simamora (2004) yang menyatakan bahwa kedisiplinan akan berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

- d) Pengaruh variabel kepuasan kerja (X_4) terhadap kinerja karyawan mempunyai nilai t hitung = 3,163 > t tabel 1,6602, dan nilai Sig t = 0,002 < 0,05 berarti terbukti adanya hubungan signifikan secara parsial, bahwa variabel kepuasan kerja (X_4) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan PT. Liebherr Indonesia Perkasa Balikpapan dengan nilai koefisien parsial sebesar 0,418 atau 41,8%, hal ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara kepuasan kerja dengan kinerja karyawan. Artinya bahwa Hipotesis 4 yang diajukan yaitu bahwa kepuasan kerja mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan dapat diterima dan mendukung teori Cache (1996) yang menyatakan Kepuasan kerja adalah sikap emosional yang menyenangkan dan mencintai pekerjaannya

Temuan Secara Teoritis

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa Hipotesis 1, hipotesis 2, hipotesis 3 dan hipotesis 4 mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan, yaitu motivasi, kepemimpinan, disiplin dan kepuasan kerja mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja karyawan, hal ini mendukung teroi dari Hezberg, Stoner, Simamora, dan teori Cache.

Temuan secara empiris

Hasil analisis menunjukan bahwa pengaruh motivasi terhadap kinerja mempunyai pengaruh signifikan hal ini sesuai dengan penelitian Khairul Akhir 2008 Pascasarjana Universitas Sumatra Utara “pengaruh pelatihan, dan motivasi terhadap kinerja hasil menunjukan bahwa motivasi mempunyai pengaruh terhadap kinerja, Hasil analisis menunjukan bahwa kepemimpinan mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan hal ini juga mendukung dari hasil penelitian Ida Ayu Brahmasari Universitas 17 Agustus bahwa kepemimpinan mempunyai pengaruh terhadap kinerja, dan juga hasil penelitiannya juga menyatakan bahwa kepuasan kerja mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan. Demikian halnya disiplin mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan hal ini juga sesuai dengan penelitian Hernowo yang menyatakan bahwa disiplin kerja mempunyai pengaruh terhadap kinerja karyawan

DAFTAR PUSTAKA

- Aritonang, Keke T, 2005, **Kompensasi Kerja, Disiplin Kerja Guru dan Kinerja Guru SMP**, Jurnal Pendidikan Penabur.
- Arfida, BR. MS, 2003, **Ekonomi Sumber Daya Manusia**, Cetakan Pertama, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- As'ad M., 1998, **Psikologi industri**, Cetakan Ketiga, Liberty, Yogyakarta.
- Armiwingsih, 2008, **Pengaruh Motivasi Kerja, Kepemimpinan, Disiplin Kerja, dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Bank Pembangunan Daerah kantor Cabang Balikpapan**. Tesis, Untag, Surabaya.
- Danim Sudarman, 2004, **Motivasi Kepemimpinan Dan Efektivitas Kelompok**, Cetakan Pertama, Penerbit PT.Rineka Cipta, Jakarta.
- Fathoni, Abdurrahmat, 2006, **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Cetakan Pertama, Penerbit PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Gary Yukl, 1989, *Leadership in Organizations, Third edition, Printice-Hall, Inc, Englewood, New Jersey* : Alih Bahasa : Yusuf Udaya, 1998, **Kepemimpinan Dalam Organisasi**, Penerbit Prenhallindo, Jakarta.
- Gujarati, Damodar, 1999, **Ekonometrika Dasar**, Terjemahan, Erlangga, Jakarta.
- Gomes Cardosa, Foustino, 2003, **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Andi Offset, Yogyakarta.



- Hadi, Sutrisno, 2004, **Statistik**, Jilid 2, Penerbitan Andi, Yogyakarta.
- Handoko, T. Hani, 2001, **Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia**, Edisi 2, Cetakan Kedelapan Belas, BPFE, Yogyakarta.
- Handoko, T. Handoko, 2003, **Manajemen, Cetakan Pertama**, Penerbit BPFE Ilmu, Yogyakarta.
- Karyantoro, Jangkung, 1998, **Manajemen Sumber Daya Manusia Organisasi Pelayanan Publik**, Edisi Pertama, Ganesa, Bandung.
- Indra Wijaya dan Adam, 2000, **Perilaku Organisasi**, cetakan keenam, Penerbit Sulita, Bandung.
- Mangkunegara, Prabu Anwar A.A, 2001, **Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan**, Penerbit Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Ndraha Taliziduhu, 1999, **Pengantar Teori Pengembangan Sumber Daya Manusia**, Cetakan Pertama, Penerbit PT.Rineka Cipta, Jakarta.
- Penggabean, Mutiara Sibarani, 2002, **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Cetakkan Pertama, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Payaman, Simanjuntak, 2002, **Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia**, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Sabardi Agus, 1998, **Pengantar Manajemen**, Yogyakarta, STIE YKPN.
- Sarwono Jonathan, 2005, **Riset Pemasaran Dengan SPSS**, Penerbit CV Ando Offset, Jogjakarta.
- Sugiarto dan Harijono, 2000, **Peramalan Bisnis**, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Sedarmayanti, 2001, **Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja**, Penerbit Ilham Jaya, Bandung.
- Suyadi, Prawirosentono, 1999, **Manajemen Sumber Daya Manusia. “Kebijakan Kinerja Karyawan**, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Sukanto Reksohadiprodjo dan T. Hani Handoko, 1998, **Organisasi Perusahaan : Teori, Struktur dan Perilaku**, Cetakan Keduabelas, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Siagian P. Sondang, 1999 **Organisasi, Kepemimpinan dan Perilaku Administrasi**, Penerbit Gunung Agung, Jakarta.
- Siagian P. Sondang, 2002, **Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja**, Cetakan Pertama, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Santoso, Singgih, 2009, *Statistical Package for Social Sciences (SPSS) 15,0 for Windows*, Penerbit PT.Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Simamora, Henry, 2004, **Daya Manusia Manajemen Sumber**, Edisi Ketiga, Cetakan Pertama, STIE-YKPN, Yogyakarta.
- Sofyandi, Herman, 2008, **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Ruky Achmad.S, 2001, **Sistem Manajemen Kinerja**, Penerbit Gramedia Pustaka utama, Jakarta.
- Umar Husein, 2001, **Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi**, Cetakan Keempat, Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Umar Husein, 2000, **Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Thesis Bisnis**, Cetakan Keempat, Penerbit Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Usmara, 2006, **Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia**, Penerbit Amara Books, Yogyakarta.
- Widjaya, T Amin, 1999, **Manajemen Suatu Pengantar**, Cetakkan Pertama, PT. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.



MENGURANGI PENGANGGURAN MELALUI PERUBAHAN PRAKTIK MSDM DI ORGANISASI

Moch. Wispandono
Universitas Trunojoyo Madura
m_wispandono@yahoo.com

Abstract

Unemployment problem has become nightmare for development country and industrial country. Although each of them is caused by different causes. In development country unemployment problem is caused by little investment, many populations, etc. In industrial country unemployment problem is caused by business cycle. The goals of this study are to describe inability economic growth in reducing unemployment and the other side this study want to know whether alternative change in human resource management practice (HRM) can reduce unemployment grade. This study use qualitative method with ex post facto approach. By verbal datum which collecting from informan source can be trust, then is done analysis critical and rational way based on critical study. From this analysis is got problem solution alternative with using macro approach by increasing economic growth quality and micro approach by change in business practice (HRM).

PENDAHULUAN

Problem pengangguran sudah menjadi momok yang begitu menakutkan tidak hanya terjadi di negara-negara berkembang tetapi juga di rasakan oleh negara-negara maju. Organisasi Perburuhan Internasional (ILO) memperingatkan bahwa pemulihan ekonomi global belum membawa dampak positif ke pengurangan tingkat pengangguran dunia. ILO melansir, pengangguran dunia tetap pada rekor 205 juta pada 2010, yang pada dasarnya tidak berubah dari 2009, dan 27,6 juta lebih besar menjelang krisis ekonomi global pada 2007.

Di Indonesia, problem pengangguran terbuka masih belum bisa diatasi oleh pemerintah. Sepanjang 2009-2010 Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Kemenakertrans) hanya mampu menurunkan 1,5 persen dari total pengangguran yang ada. Hasil penelitian terbaru lainnya yang dilakukan oleh LIPI (2010) menyebutkan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia yang tinggi tidak terkait langsung dengan kesejahteraan masyarakat, terutama jika diukur dari tingkat pengangguran dan kemiskinan. Hal itu terlihat di Tanah Air, di mana pertumbuhan ekonomi tinggi kurang berkorelasi dengan penurunan angka pengangguran dan kemiskinan. LIPI mencatat, tingkat warga yang termasuk dalam kategori setengah pengangguran terus mengalami peningkatan dalam lima tahun terakhir. Dari 29,64 juta orang pada 2005 menjadi 32,8 juta pada 2010.

Sementara itu di tingkatan organisasi (bisnis) perusahaan-perusahaan yang beroperasi di Indonesia menghadapi berbagai tantangan dalam praktik MSDM-nya karena mereka menjalankan praktik MSDM yang kurang sesuai dengan perkembangan bisnis yang ada sekarang. Berdasarkan hasil studi yang ditulis oleh Hani Handoko (2003) ada berbagai tantangan strategis dalam pengelolaan MSDM yang harus dihadapi oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia, yaitu:

- Orientasi lebih pada pengawasan, bukan pengembangan dan pemberdayaan
- Penerapan horizon waktu jangka pendek (investasi vs biaya)
- Kelemahan implementasi strategi, sistem, dan praktik MSDM
- Ambiguitas konsep pengelolaan SDM
- Kurangnya pemahaman dan komitmen terhadap MSDM.



Sebagai salah satu sumber daya yang dimiliki organisasi, sumber daya manusia (SDM) merupakan sumber daya yang terpenting untuk pencapaian sasaran organisasi. Peranan SDM bagi organisasi tidak hanya dapat dilihat dari hasil produktivitas kerja saja tetapi juga dapat dilihat dari kualitas kerja yang dihasilkan dan kemampuan untuk memanfaatkan secara tepat sumber daya lainnya untuk kepentingan organisasi.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka masalah yang dapat dirumuskan adalah:

1. Mengapa pertumbuhan ekonomi Indonesia selama ini belum bisa mengurangi tingkat pengangguran?
2. Apakah dengan perubahan praktik MSDM di organisasi bisa mengurangi tingkat pengangguran?

TUJUAN STUDI

Mengacu kepada latar belakang dan rumusan masalah di atas maka tujuan yang diharapkan bisa dicapai adalah bisa diketahui ketidakmampuan pertumbuhan ekonomi dalam mengurangi pengangguran dan di sisi lain untuk mengetahui dengan alternatif perubahan praktik MSDM di organisasi apakah bisa mengurangi angka pengangguran

Rencana Pemecahan Masalah

Untuk memberikan solusi atas kedua masalah yang telah dirumuskan di atas maka studi ini menggunakan kajian dan analisis dengan pendekatan *Ex post facto* berdasarkan data sekunder selama kurun waktu beberapa tahun terakhir. Di samping itu kajian teoritis sangat diperlukan dalam studi ini karena selain untuk memperkuat temuan juga untuk memperjelas fenomena praktik MSDM yang berubah.

KAJIAN TEORITIK

Pertumbuhan ekonomi dan pengangguran (OKUN'S LAW)

Gambaran secara menyeluruh dari kondisi perekonomian suatu negara dapat diperoleh dengan mengukur dengan tingkat pertumbuhan ekonominya yang kita kenal dengan konsep Produk Domestik Bruto (PDB) sebagai salah satu indikator makro ekonomi. Dalam konsep penghitungan PDB, yang dihitung adalah nilai bruto dari seluruh barang dan jasa yang dihasilkan oleh semua unit ekonomi yang diukur. Salah satu aspek untuk melihat kinerja perekonomian adalah seberapa efektif penggunaan sumber-sumber daya yang ada sehingga lapangan pekerjaan merupakan concern dari pembuat kebijakan.

Angkatan kerja merupakan jumlah total dari pekerja dan pengangguran, sedangkan pengangguran merupakan persentase angkatan kerja yang menganggur. Pertumbuhan ekonomi dan pengangguran memiliki hubungan yang erat karena penduduk yang bekerja berkontribusi dalam menghasilkan barang dan jasa sedangkan pengangguran tidak memberikan kontribusi.

Studi yang dilakukan oleh ekonom Arthur Okun mengindikasikan hubungan negatif antara pertumbuhan ekonomi dengan pengangguran sehingga semakin tinggi tingkat pengangguran, semakin rendah tingkat pertumbuhan ekonomi. Menurut simulasi pada level nasional pertumbuhan ekonomi sebesar 1 persen mampu menciptakan lapangan pekerjaan (berarti mampu mengurangi pengangguran) sebanyak 200.000 penduduk.

METODE

Studi ini bersifat kualitatif dengan menggunakan metode studi deskriptif. Data yang dikumpulkan, disusun, dijelaskan, dan selanjutnya dilakukan analisis dengan pendekatan *Ex post facto*. *Ex post facto* artinya data yang dikumpulkan setelah semua kejadian berlangsung (Nazir, 1999). Studi ini berusaha mencari pemecahan melalui studi pada kondisi empiris yang berkaitan dengan fenomena yang sedang diteliti.

Pengumpulan Data

Dengan mengutamakan pada proses dan makna yang diamati dalam studi ini, yaitu dengan mencermati data pengangguran, pertumbuhan ekonomi, dan praktik MSDM yang

dilakukan oleh organisasi, maka data yang dihimpun pada dasarnya bersifat verbal berupa kata-kata, pernyataan, uraian kalimat yang ditopang berdasarkan data empiris mengenai pengangguran, pertumbuhan ekonomi, dan praktik MSDM. Data verbal yang sarat dengan informasi diperlukan karena memuat keseluruhan realita empiris untuk memahami kedalaman makna yang menjadi pesannya. Dalam studi ini dilakukan pengumpulan data dan informasi melalui studi kepustakaan, yaitu menganalisis isi buku, literatur, dan sumber bacaan lain yang terkait dengan studi ini.

Unit Analisis

Bertumpu pada spesifikasi karakter pendekatan kualitatif yang lebih mengarahkan studi pada pengutamaan proses yang lebih mementingkan keterwakilan informasi serta terkait dengan spesifikasi teori yang ada di MSDM yang dijadikan referensi dalam studi ini, maka teknik penentuan informasinya menggunakan *purposive-sampling*. Sumber informasi yang digunakan dalam studi ini adalah subyek sebagai informan (peneliti ekonomi/manajemen, penemu/pengembang teori) yang diwakili dari pernyataan-pernyataan, uraian kalimat, atau teori yang dipublikasikan secara luas.

Pengolahan Data

Analisis data ditempuh dengan penelaahan secara cermat berdasar teori dengan penafsiran yang utuh dan menyeluruh. Proses pengerjaan analisis dilakukan sejak awal bersamaan dengan data yang terkumpul dengan teori MSDM sebagai landasan (acuan) berpikirnya.

Teknik Analisis

Data-data yang telah ada sesuai dengan kebutuhan penelitian ini diinventarisir dan dijaring sesuai dengan topik penelitian serta dikaji fenomena yang muncul dengan mengacu pada analisis data sebagai berikut:

1. Mengadakan seleksi data yang telah terkumpul serta mencocokkan dengan data yang menunjang pada studi ini.
2. Mengklasifikasi data yang telah diseleksi
3. Penganalisisan data yang sudah diklasifikasikan tersebut kemudian dilakukan pengkajian dan penelaahan substansi, metodologi, dan penyajian.
4. Mencari hubungan timbal-balik antara data-data yang diamati.

PEMBAHASAN

Pertumbuhan ekonomi dan pengangguran memiliki hubungan yang erat karena penduduk yang bekerja berkontribusi dalam menghasilkan barang dan jasa sedangkan pengangguran tidak memberikan kontribusi. Studi yang dilakukan oleh ekonom Arthur Okun (Okun Law) mengindikasikan hubungan negatif antara pertumbuhan ekonomi dengan pengangguran, sehingga semakin tinggi tingkat pengangguran, semakin rendah tingkat pertumbuhan ekonomi. Di Indonesia pertumbuhan ekonomi dan tingkat pengangguran selama kurun waktu 2005 – 2010 nampak terlihat sebagai berikut:

Tabel 1.
Pertumbuhan Ekonomi dan Pengangguran di Indonesia
Tahun 2005 – 2010

No	Tahun	Tingkat Pengangguran*)	Pertumbuhan Ekonomi
1	2005	11,20%	5,70%
2	2006	10,20%	5,50%
3	2007	9,80%	6,30%
4	2008	8,50%	6,10%
5	2009	8,10%	4,50%
6	2010	7,14%	6,10%

Sumber: data sekunder yang diolah

Keterangan: *) tingkat pengangguran dinyatakan dalam persentase jumlah penganggur terbuka terhadap jumlah angkatan kerja,

Berdasarkan data tabel di atas nampak bahwa ketika terjadi krisis global, pertumbuhan ekonomi Indonesia menurun dari 6,3% pada 2007 menjadi 6,1% pada 2008 dan kemudian 4,5% pada 2009. Namun, pada 2008 dan 2009 tersebut angka pengangguran juga menurun, dari 9,8% pada 2007 menjadi 8,5% 2008 dan 8,1% pada 2009. Selama kurun



waktu tersebut bisa dinyatakan terdapat korelasi positif antara penurunan ekonomi dengan penurunan tingkat pengangguran. Kondisi ini selain tidak sesuai dengan hukum Okun (Okun Law) juga menyimpang dari common sense dari suatu studi yang mendasarkan logical-realistic. Salah satunya adalah studi yang dilakukan oleh Unika Atmajaya Jakarta yang diterbitkan tahun 2006, dengan masa pengamatan selama tahun 1985-2002 diperoleh hubungan negatif antara pertumbuhan ekonomi dengan tingkat pengangguran dengan nilai koefisien -0.492723. Artinya, setiap perubahan pertumbuhan ekonomi sebesar satu persen akan merubah besarnya tingkat pengangguran sebesar -0,039121 persen. Ini menandakan bahwa setiap peningkatan pertumbuhan ekonomi akan menurunkan tingkat pengangguran, atau sebaliknya.

Data tabel 1 di atas (yang tidak sejalan dengan Okun Law maupun temuan dari hasil studi Unika Atma Jaya) menunjukkan bahwa hipotesis pertumbuhan ekonomi akan mampu memperluas kesempatan kerja tidak terbukti. Salah satu alasan mengapa hal ini terjadi adalah adanya tendensi peningkatan penggunaan perangkat-perangkat kerja yang berbasis teknologi padat modal oleh sektor-sektor ekonomi sehingga kurang mendukung perluasan kesempatan kerja, disamping adanya efek pemutusan hubungan kerja (PHK). Korelasi positif antara pertumbuhan ekonomi dengan pertumbuhan pengangguran juga menunjukkan adanya peningkatan kontribusi dari sektor non tradable terhadap pertumbuhan ekonomi. Menurut hasil penelitian dari LIPI (2008) bahwa Sumbangan sektor non tradable terhadap pertumbuhan ekonomi mencapai angka 73,4% atau 4,7% dari 6,4% pertumbuhan ekonomi. Angka ini juga lebih tinggi dari kuartal III 2007 sebesar 65,1% atau 4,1% dari 6,3% pertumbuhan ekonomi. Dengan kata lain terjadi penurunan peran sektor tradable dalam pertumbuhan ekonomi memperlihatkan terjadinya proses pelemahan performa sektor tradable, padahal kalau sektor ini melemah maka terjadi pengangguran yang besar akibat adanya PHK.

Dalam teori ekonomi yang membahas elastisitas employment terhadap pertumbuhan ekonomi dinyatakan terdapat hubungan positif dan kuat antara pertumbuhan ekonomi dan pertumbuhan employment. Namun berhubung di Indonesia employment diukur dengan jumlah orang yang bekerja, yang tidak mencerminkan lapangan pekerjaan ataupun peluang pekerjaan maka secara teoritis dari tabel di atas tak akan ada hubungan antara statistik pertumbuhan ekonomi dan statistik pengangguran. Hal ini juga diakui oleh BPS di mana dalam buku *Analisis Kemiskinan, Ketenagakerjaan, dan Distribusi Pendapatan* yang menggunakan data 2005- 2007, BPS mengakui betapa sulitnya memperlihatkan bentuk hubungan kuat antara tiga variabel itu.

Menurut sebuah laporan, tingkat pengangguran yang terjadi saat ini telah menuntut agar pemerintah menciptakan lapangan kerja sebanyak lebih dari 12 juta selama empat tahun mendatang. Target pemerintah untuk menciptakan lapangan kerja sebesar 10.7 juta selama empat tahun ke depan dinilai tidak akan mencukupi sebab pertumbuhan angkatan kerja adalah sebesar 3 juta jiwa per tahun.

Selain kebutuhan untuk menyerap angkatan kerja baru yang tumbuh setiap tahun, saat ini ada 8.59 juta pengangguran terbuka yang dimiliki oleh Indonesia. Angka pengangguran terbuka ini tentunya kurang merefleksikan tingkat pengangguran yang sungguh-sungguh terjadi di Indonesia karena masih ada pola pengangguran tertutup. Dengan asumsi setiap 1% pertumbuhan ekonomi akan menyerap 200 ribu lapangan kerja, maka pertumbuhan ekonomi Indonesia setiap tahun harus mencapai angka paling tidak 7%, hanya untuk menyerap angkatan kerja baru. Dengan demikian pemerintah diharapkan harus lebih memahami kondisi yang terjadi di masyarakat dan memberikan solusi kebijakan yang mampu meningkatkan pembukaan lapangan kerja.

Di sisi lain, pertumbuhan ekonomi yang dicapai saat ini memang belum mencukupi untuk menampung angkatan kerja baru yang memasuki bursa kerja. Pada Agustus 2010, jumlah angkatan kerja meningkat sekitar 530.000 orang dibandingkan keadaan pada Februari 2010 sehingga jumlah total angkatan kerja menjadi 116,5 juta orang (padahal pertumbuhan ekonomi masih di bawah 7%/tahun)



Penyebab Tingkat Pengangguran yang Masih Tinggi

Problema pengangguran tidak hanya terjadi di negara-negara berkembang tetapi juga dirasakan oleh negara-negara maju. Perbedaannnya kalau di negara-negara berkembang besarnya angka pengangguran disebabkan sempitnya lapangan pekerjaan karena investasi yang langka dan besarnya jumlah penduduk sedangkan di negara-negara maju problema pengangguran lebih disebabkan oleh pasang surutnya siklus usaha (*business cycle*) dan bukannya karena faktor langkanya investasi, masalah ledakan penduduk ataupun pengaruh sosial politik di negara tersebut.

1. Kualitas pertumbuhan ekonomi

Kualitas pertumbuhan ekonomi Indonesia saat ini masih rendah. Pertumbuhan ekonomi Indonesia memang cukup tinggi (walaupun belum mencapai angka 7%/tahun), akan tetapi efeknya terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja terlalu rendah. Setiap satu persen pertumbuhan ekonomi Indonesia hanya menyerap 200 ribu tenaga kerja baru. Selain itu, pertumbuhan ekonomi Indonesia masih bergantung pada sektor non-tradable, yang notabane penyerapan tenaga kerjanya kecil. Pada kuartal IV 2010, pertumbuhan sektor pengangkutan dan komunikasi mencapai 13,6%. Bandingkan dengan pertumbuhan sektor pertanian yang merangkak pada angka 1,6%, padahal mayoritas masyarakat Indonesia bekerja pada sektor pertanian. Pertumbuhan sektor tradable, seperti industri dan pertambangan justru stagnan pada level dibawah 5%. Hal ini berbanding terbalik dengan pertumbuhan sektor non-tradable yang mencapai di atas 6%. Jika melihat data-data tersebut, wajar apabila tingkat pengangguran dan kemiskinan Indonesia masih sangatlah tinggi. Sektor perekonomian Indonesia yang tumbuh hanyalah sektor yang cenderung padat modal bukan padat karya.

Disebutkan pula bahwa penyebab pertumbuhan ekonomi ini masih jauh dari berkualitas adalah karena adanya indikasi *trickle up effect* dalam proses pembangunan di Indonesia di mana terjadi ketimpangan distribusi pendapatan yang semakin lebar (Kuncoro, 2007). Ketimpangan dapat diukur salah satunya dengan menggunakan *Gini Index* yang menunjukkan bahwa rasio *Gini* Indonesia meningkat dari 0,29 pada tahun 2005 menjadi 0,35 pada 2008 (Kuncoro, 2007).

2. Ketersediaan Lapangan Kerja

Survei kepercayaan konsumen DRI juga menunjukkan bahwa masyarakat masih mengkuatirkan beberapa faktor yang memang mempengaruhi keadaan ekonomi di daerah mereka selama ini. Tiga faktor utama yang mempengaruhi keadaan ekonomi di daerah mereka tersebut adalah kenaikan harga- harga bahan makanan pokok, kenaikan harga dan kelangkaan BBM, serta ketersediaan lapangan kerja. Pada November 2010, sekitar 30 persen dari masyarakat yang disurvei masih merasa kuatir terhadap masalah ketersediaan lapangan kerja, naik dari 20 persen pada September 2008 (courtesy of Kompas, Desember 2010)

3. Geo dan Demografi Angkatan Kerja

Pengangguran di Indonesia didominasi pengangguran di daerah perkotaan. Lebih dari 50 persen pengangguran ada di daerah perkotaan. Kenyataan ini sejalan dengan hasil survei DRI pada November 2010 yang menunjukkan sekitar 31,1 persen responden di daerah perkotaan menyatakan kekuatiran mereka terhadap ketersediaan lapangan kerja karena sektor perdagangan dan sektor industri yang lebih banyak aktivitasnya di perkotaan hanya mampu menyerap tenaga kerja sebesar 22,5 persen dan 13,8%, padahal kalau dibandingkan dengan sektor pertanian yang lebih banyak kegiatannya di pedesaan mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 41,5 persen. Oleh karena itu tidaklah mengherankan kalau persentase kekuatiran responden di perkotaan lebih banyak dibandingkan dengan 27,4 persen responden di daerah pedesaan yang mengkuatirkan masalah yang sama. Karakteristik lain dari pengangguran di Indonesia adalah angka pengangguran usia muda ternyata lebih tinggi daripada angka pengangguran usia kerja. Penduduk kelompok umur 20-24 tahun memiliki tingkat pengangguran yang paling tinggi, diikuti oleh penduduk kelompok umur 15-19 tahun.



Seperti yang dikemukakan oleh Seers (1973) bahwa permasalahan utama negara berkembang adalah kemiskinan, pengangguran dan pemerataan pendapatan, Indonesia pun masih menghadapi permasalahan yang sama. Walaupun angka pengangguran yang dikeluarkan BPS menunjukkan trend penurunan, namun angka pengangguran Indonesia tetaplah tinggi. Pada tahun 2010, angka pengangguran menjadi 9,50 juta atau 7,14% dari jumlah angkatan kerja. Lebih menyedihkannya lagi, sebagian besar dari penganggur adalah sarjana D3 dan S1. Jadi dapat disimpulkan, sebagian besar tenaga kerja yang terserap adalah tenaga kerja berpendidikan SMA kebawah (Syarif Hidayatullah dalam Kompasiana.com 30 Desember 2010).

Perubahan Radikal Dalam Praktik SDM

A. Reposisi Peran SDM

Di negara-negara maju problema pengangguran lebih disebabkan oleh siklus bisnis (business cycle) yang mengalami konjunktur. Berhubung masalah pengangguran terkait dengan pasang surutnya business cycle, maka untuk kepentingan jangka panjang siklus bisnis yang mengalami penurunan harus sebisa mungkin dihindari agar tidak terjebak dalam kondisi yang lebih menyeramkan. Untuk itu diperlukan praktik bisnis yang “jitu” yang lebih bisa merespon tantangan dan peluang yang ada di sekitar bisnis yang dijalankan oleh organisasi bisnis. Berbagai strategi harus dilakukan organisasi bisnis, mulai dari strategi pemasaran yang ditujukan untuk meningkatkan posisinya (market share) di pasar, strategi operasi yang ditujukan untuk menghasilkan produk/jasa tepat waktu (just in time production), strategi keuangan yang ditekankan pada pengelolaan yang optimum welfare bagi stakeholders dan khususnya shareholders, sampai pada strategi SDM yang menekankan pada praktik SDM yang menganut prinsip-prinsip pengelolaan SDM yang harus dijalankan.

Berbagai karakteristik SDM yang berkompetitif dan berkualitas tinggi menghadapi organisasi melakukan suatu perubahan paradigma dalam memandang manajemen SDM dan sekaligus melakukan penggeseran fungsi-fungsi manajemen SDM. Fungsi Manajemen personalia yang selama ini hanya dianggap menjalankan kegiatan administratif kepegawaian belaka (*People issue*) seperti perekrutan pegawai, staffing, koordinasi yang dilakukan oleh kepegawaian, berubah fungsi dengan menjalankan kegiatan yang terintegrasi dengan seluruh fungsi lainnya di dalam organisasi menjadi *aliansi strategik kerja sama*, bersama-sama bagian lainnya mencapai sasaran yang sudah ditetapkan oleh organisasi serta memiliki fungsi perencanaan yang sangat strategik dalam organisasi (*People related business issue*). Perubahan cara pandang yang demikian ini membawa konsekuensi logis pada penyejajaran fungsi (*alignment function*) MSDM sejajar dengan fungsi operatif lainnya dari organisasi.

- Reposisi Perilaku SDM

Schuller & Jackson (2005) membahas hubungan antara strategi kompetitif yang menjelaskan bahwa untuk mencapai strategi yang kompetitif dibutuhkan adanya perilaku peran tertentu dan mereka mengajukan suatu hipotesis tentang model MSDM yang dapat mencapai kondisi organisasi yang mempunyai keunggulan kompetitif. Merujuk pada strategi keunggulan bersaing yang diajukan oleh Michael Porter dalam strategi generik untuk mencapai keunggulan bersaing yang berkesinambungan (*sustainable competitive advantage*) dapat dikemukakan ada beberapa perilaku SDM yang diperlukan sesuai dengan strategi yang akan dijalankan organisasi, yaitu:

- » **Strategi differensiasi:** perilaku karyawan yang diperlukan adalah tingkat kreativitas tinggi, berfokus jangka panjang, mempunyai tingkat kerjasama tinggi, perilaku mandiri, cukup memiliki perhatian pada mutu dan kuantitas, seimbang dalam orientasi proses dan hasil, serta toleransi yang tinggi terhadap ketidakpastian (lihat juga ke Evans, et.al., 1986). Sebagai implikasinya, dalam praktik SDM, organisasi sebaiknya:
 - 1). Memberikan sedikit pengawasan namun lebih banyak memberikan perhatian pada pengembangan dan pemberdayaan SDM.
 - 2). Memilih karyawan yang memiliki keterampilan tinggi dan mampu berinovasi-kreasi.



- 3). Memberikan SDM yang lebih banyak untuk eksperimen. Eksperimen mutlak diperlukan terutama untuk jenis-jenis pekerjaan yang membutuhkan suatu pengujian dan percobaan yang dilakukan di laboratorium.
 - 4). Melakukan penilaian kinerja jangka panjang. Penilaian hendaknya menggunakan pendekatan HR Scorecard.
 - 5). Memberikan kesempatan yang seluas-luasnya bagi karyawan untuk berpartisipasi dalam pengembangan organisasi.
- » **Strategi fokus:** perlu didukung dengan profil perilaku karyawan sebagai berikut: perilaku yang relative berulang dan dapat diprediksi, berfokus pada jangka menengah, cukup mau melakukan kerjasama, perilaku mandiri, perhatian yang tinggi terhadap kualitas, fokus tinggi terhadap proses, dan memiliki komitmen terhadap tujuan organisasi (Dyer, et.al., 1988). Sebagai implikasinya dalam praktik SDM sebaiknya:
- 1). Organisasi meningkatkan spesialisasi kerja SDM melalui pendalaman terhadap pekerjaan.
 - 2). Menggunakan pendekatan Person-Organization Fit dalam seleksi.
- » **Strategi biaya rendah:** perilaku karyawan yang dibutuhkan adalah: perilaku yang relative berulang dan dapat diprediksi yang berasal dari kesinambungan pelaksanaan pekerjaan yang sama, kemahiran dalam melaksanakan pekerjaan, pengalaman kerja, pendidikan dan pelatihan yang memadai. Sebagai implikasinya dalam praktik MSDM adalah:
- 1). Merekrut karyawan yang memiliki tingkat pendidikan, kompetensi, pengalaman, dan kepribadian yang sesuai dengan syarat pemangku jabatan.
 - 2). Pengembangan SDM yang berorientasi pada human investment (bukan sebagai human cost).
 - 3). Penerapan sistem imbalan berdasarkan kinerja.

B. Reposisi Kompetensi SDM

Adanya tantangan stratejik dalam pengelolaan SDM di perusahaan-perusahaan Indonesia yang berupa kurangnya pemahaman dan komitmen terhadap MSDM pada tingkatan manajemen puncak dapat diatasi melalui upaya reposisi kompetensi SDM. Reposisi kompetensi SDM dilakukan dengan merubah pemahaman manajemen puncak tentang peran SDM yang semula people issues menjadi people related business issues.

Perusahaan konsultan manajemen internasional, Arthur Andersen mendefinisikan kompetensi sebagai: “..... karakteristik dasar yang terdiri dari kemampuan (skills), pengetahuan (knowledge) serta atribut personal lainnya yang mampu membedakan seseorang yang perform dan yang tidak perform”. Oleh karena itu kerangka dasar kompetensi mengacu pada langkah-langkah yang disebut FAC (singkatan dari Function, Activities/Process, Competency). Pertama, Function. Dalam langkah pertama ini perlu ditentukan lebih dahulu fungsi-fungsi khusus pada suatu posisi (Function of job). Kedua, baru dipelajari secara khusus aktivitas dalam proses mengerjakan pekerjaan tersebut (Activities/Process). Ketiga, tentukan kompetensi apa yang diperlukan pada posisi tersebut.

Sebagai contoh, kita ambil jabatan (posisi) manajer penjualan. Fungsi-fungsi penting pada jabatan manajer penjualan, misalnya: penjual, negosiator, komunikator. Selanjutnya, kita fokus pada setiap fungsi, misalkan diambil fungsi negosiator. Aktivitas atau proses terpenting dari negosiator adalah kemampuan bernegosiasi, cepat mengambil keputusan, dan berargumentasi. Berdasarkan hal ini, maka salah satu kompetensi yang penting dari manajer penjualan adalah bernegosiasi yang mencakup kemampuan membujuk, cepat dalam pengambilan keputusan, dan berargumentasi tanpa menyudutkan lawan bicara.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa penguatan organisasi dalam menghadapi berbagai tantangan, termasuk pula mengatasi pengangguran melalui perubahan radikal terhadap praktik SDM sangat diperlukan sekali. Perubahan radikal yang dimaksud adalah bagaimana organisasi melakukan perubahan paradigma dalam



memposisikan (M)SDM. Organisasi masa kini tidak bisa lagi melihat peran MSDM dengan sebelah mata terhadap pencapaian visi, misi, dan sasaran organisasi. Organisasi harus berubah cara pandangnya dari *people issues* (yang melihat peran MSDM hanya sebagai pelaksana administrasi kepegawaian belaka) ke *people related business issues* (yang melihat peran strategik MSDM dalam membangun dan menentukan arah sasaran dan rencana strategi organisasi).

Perubahan radikal dalam praktik (M)SDM yang dimaksud adalah melalui reposisi peran SDM dan reposisi kompetensi SDM. Reposisi peran SDM dilakukan dengan menyesuaikan peran yang diambil SDM melalui perubahan perilaku yang dituntut dengan grand strategy yang dijalankan organisasi, seperti strategi diferensiasi, strategi biaya rendah, dan strategi fokus. Reposisi kompetensi SDM diarahkan pada penciptaan SDM yang bisa menghasilkan SDM berkinerja tinggi dengan pengukuran kinerjanya pada High Performance Work System (HPWS).

DAFTAR PUSTAKA

- Argrys, Chris., 1998. "Empowerment: The Emperor New Clothes", Harvard Business Review, May-June, p. 98-105.
- Badan Pusat Statistika, 2010. Hasil Penelitian Bidang Ekonomi yang dipublikasikan di Ineternet.
- Bounds, G.M., and Pace, L.A., 1991. "Human Resources Management for Competency Capability", In Stahl, M. & Bounds, G.M. (Eds), Competing Globally Through Customer Value, Quarum Books, New York, p. 648-682.
- Bowen and Scheinoder., 1992. "The Empowerment of service work: What, Why, how, and when", Sloan Management Review, 92, p.31-39
- Don Eskew, and Heneman Robert, 1996. "A Survey of Merit Pay Plan Effectiveness: End of the Line for Merit Pay or Hope for Improvement?", Human Resources Palnning, p.19
- Dyer, L., et.al., 1988. "A Strategy of Human Resources Management", In Dyer, L.(Eds), Human Resources Management: Roles and Responsibility, American Society for Personnel and Bureau of National Affairs, Washington, DC., p.1-34.
- Evans, P.A., 1986. "The Startegic Outcomes of Human Resources Management: Beyond Systems to the People," Human Resources Management, 24, p.149-167.
- Greer, C.G., 1995. "Strategy and Human Resources a General Managerial Perspective", NJ: Prentice Hall, Engelwood Clifft.
- Harian Pagi Jawa Pos, --- Januari 2009
- Kompasiana.com., 30 Desember 2010.
- Kuncoro, 2007. Ketimpangan Dalam Distribusi Pendapatan di Indonesia. Laporan hasil penelitian yang dipublikasikan.
- Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI), 2009. Hasil Penelitian yang dipublikasikan di Internet.
- Nuraini, Eka R., 2003. "Meningkatkan atau Menghalangi Kinerja", Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia, p. 217-232, Cetakan keempat, Penerbit Amara Books, Yogyakarta.
- Schuler, Randall S., and Jackson Susan E., 2005. Manajemen Sumber Daya Manusia., Alih bahasa Abdul Rosyid dan Peter Remy Yosy Pasla, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Spencer, M. Lyle and Spencer, M. Signe, 1994. Competence Based Human Resources Management: Value-Driven Strategies for Recruitment



**MODEL KEBERHASILAN USAHA KECIL DITINJAU DARI KARAKTERISTIK
KEPRIBADIAN WIRAUSAHA, MOTIVASI, KOMITMEN DAN
KEPEMIMPINAN PENGUSAHA KECIL
(Studi Empiris Pada Pengusaha Kecil Bidang Konstruksi Di Sulawesi Tengah)**

Lina Mahardiana
Universitas Tadulako
Lina.Okey@yahoo.Co.Id

Abstract

Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha kecil bidang jasa konstruksi, diantaranya adalah karakteristik Kepribadian Wirausaha, Motivasi dan Komitmen Pengusaha baik secara langsung maupun tidak langsung yang dimediasi oleh kepemimpinan pengusaha. Tujuan penelitian ini adalah mengkaji konsep motivasi yang dikembangkan oleh Steinhoff and Burgees (1993:6), konsep komitmen kerja yang dikembangkan oleh Kim et al.(2009), Karakteristik kepribadian Wirausaha yang mempengaruhi kepemimpinan dan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pengusaha kecil bidang jasa konstruksi. Penelitian ini merupakan studi empiris yang dilakukan di pengusaha kecil jasa konstruksi yang ada di Sulawesi Tengah, berkaitan dengan perilaku manusia sebagai reaksi yang bersifat sederhana ataupun kompleks, jawaban atas pertanyaan merupakan penjelasan dari persepsi responden (*explanatory perceptual research*), pengaruh antar variabel melalui pengujian hipotesis menggunakan analisis SEM, dibantu software AMOS. Dengan estimasi maximum likelihood, 155 pengusaha kecil yang terdaftar di LPJK Daerah Sulawesi Tengah sebagai sampel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pribadi wirausaha tidak secara langsung mempengaruhi keberhasilan usaha/bisnis yang dimediasi oleh kepemimpinan pengusaha. Sedangkan motivasi dan komitmen kerja pengusaha berpengaruh tidak signifikan dengan arah positif terhadap kepemimpinan dan keberhasilan usaha/bisnis yang dijalankan. Temuan empirik pada hasil studi ini menunjukkan bahwa kekuatan yang mendorong seorang kontraktor untuk memutuskan terjun ke usaha/bisnis di bidang jasa konstruksi adalah motivasinya untuk meneruskan usaha para pendahulunya yang sudah berhasil. Kontraktor mempunyai komitmen yang tinggi untuk menyelesaikan proyek, namun mempunyai komitmen yang relatif sedang dalam hal menyediakan peralatan proyek yang siap pakai dan mempunyai komitmen sangat lemah untuk memberikan peralatan kesehatan dan keselamatan kerja, tetapi masih diberikan kepercayaan untuk mengerjakan proyek.

Keyword: *Entrepreneurial Characteristic Personality, Motivasi Pengusaha, Komitmen Pengusaha, Kepemimpinan dan keberhasilan Usaha/Bisnis.*

1. Pendahuluan dan latar belakang penelitian

Perkembangan usaha kecil di bidang jasa konstruksi di Sulawesi Tengah, sangat fluktuatif. Banyak perusahaan didirikan tetapi banyak juga yang tutup dalam artian tidak dapat melanjutkan usahanya. Pada tahun 2006 sebanyak 3.280 perusahaan yang tercatat di Lembaga Pengkajian Jasa Konstruksi Propinsi Sulawesi Tengah, pada tahun 2007 turun menjadi 1.560 perusahaan, pada tahun 2008 naik kembali menjadi 2.777 perusahaan, pada tahun 2009 turun menjadi 2.185 perusahaan dan pada tahun 2010 tinggal 1.700 perusahaan.

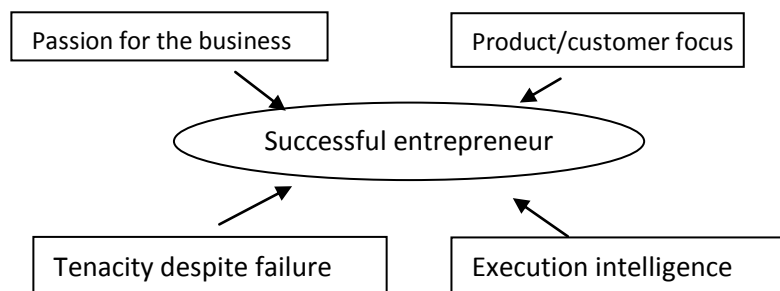
Dari hasil observasi lapangan, menunjukkan bahwa kompetisi usaha kecil di bidang konstruksi yang ada di Sulawesi Tengah sangat ketat, sehingga pengusaha yang tidak dapat bersaing baik dalam tender maupun dalam negosiasi proyek, akan terlempar dari kompetisi tersebut dan tidak mendapatkan proyek, yang pada gilirannya tidak dapat melanjutkan usahanya sehingga akan mengurangi jumlah atau populasi. Dilain pihak, ada juga beberapa pengusaha yang mencoba keberuntungannya dengan mendirikan perusahaan jasa konstruksi

baru, sehingga jumlah atau populasi perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi akan bertambah kembali. Selain itu, Pengusaha kecil bidang konstruksi ini sering kali diperhadapkan pada persaingan yang kurang sehat, dimana persaingan tersebut bukan hanya berasal dari sesama pengusaha kecil tetapi juga dengan perusahaan berskala besar yang beromzet milyaran rupiah yang berasal dari luar propinsi Sulawesi Tengah yang seharusnya tidak diperbolehkan bersaing dengan perusahaan yang masih berskala kecil. Berdasarkan data BAPPEDA Sulawesi Tengah (2008), potensi usaha industri di bidang jasa konstruksi, 60% sangat potensial untuk dikembangkan, antara lain di bidang jalan dan jembatan, sumberdaya alam dan pengairan, gedung dan tata ruang. 30% potensial dikembangkan berupa perbaikan dan pemeliharaan, hanya 10% yang kurang potensial untuk dikembangkan yaitu pembukaan lahan/jalan baru.

Di Indonesia pada umumnya pemilik usaha kecil bertindak sebagai manajer, pengelola dan juga pemimpin usaha yang memimpin usaha dan memimpin manusia, sehingga keberhasilan usahanya sangat dipengaruhi oleh kepemimpinan pengusaha kecil itu sendiri dalam menentukan arah dan tujuannya berusaha (Mahardiana, 2001:121). Ukuran yang biasanya dipergunakan untuk menentukan keberhasilan usaha, bukan ditentukan oleh seberapa besar ukuran perusahaan didirikan dan berapa banyak modal yang disertakan, tetapi lebih ditentukan oleh pelaku usaha yang mengetahui betul apa yang seharusnya dilakukan. Sehingga dalam mengkaji keberhasilan usaha kecil lebih diarahkan pada perilaku pengusaha kecil yang mempengaruhi keberhasilan usahanya.

Hal tersebut sesuai dengan konsep B Mod (*Behavior Modification*) yang dikemukakan oleh Kreitner and Kinicki yang mengembangkan konsep *operant Skinner*. Skinner dalam Kreitner and Kinicki (2005:382-384) memisahkan dua jenis perilaku, yaitu perilaku responden dan perilaku *operant*. Istilah perilaku responden merupakan refleksi terhadap respons stimulus yang tidak dipelajari, sedangkan perilaku *operant* merupakan perilaku yang dapat dipelajari ketika “beroperasi pada lingkungan” untuk menghasilkan konsekuensi yang diinginkan. Perilaku ini disebut dengan Model ABC, yang menjelaskan bahwa, *contingency* berarti *Antecedent*, *Behaviour* dan *Consequence*. Maksud dari model ini adalah jika pendahulunya ada, maka perilakunya cenderung tampil. Jika perilaku tampil, maka konsekuensinya akan dialami.

Gambar berikut merupakan Konsep keberhasilan usaha kecil yang dikemukakan oleh Barringer and Ireland (2008:9).



Gambar 2.

Four Primary Characteristics of Successful Entrepreneurs

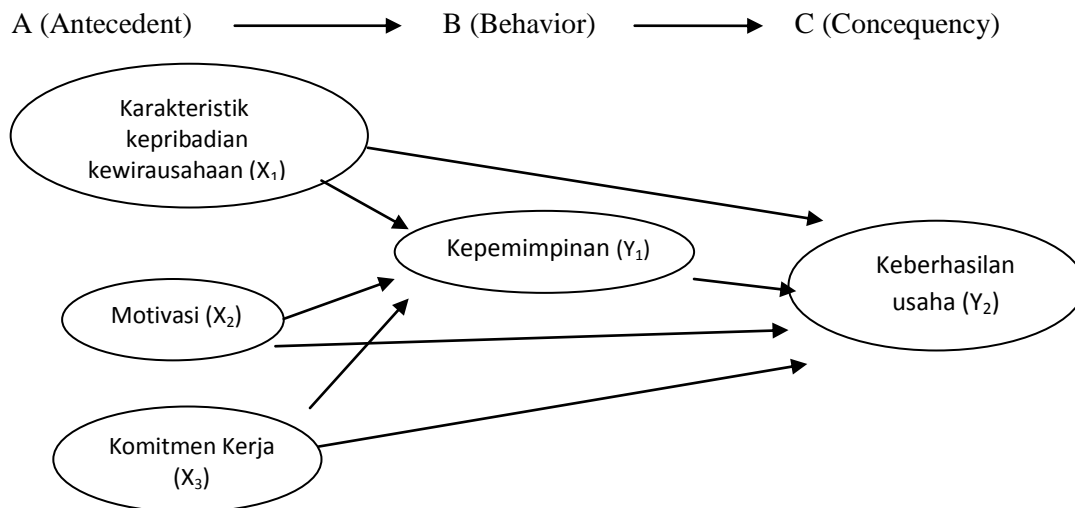
Sumber: Barringer and Ireland (2008:9)

Konsep yang dikemukakan oleh Barringer and Ireland (2008:9), menganggap bahwa keberhasilan seorang *entrepreneur* berasal dari empat perilaku sebagai karakteristik utama yang mempengaruhi, sebagaimana digambarkan pada gambar berikut. yaitu kegemarannya pada usaha/*business*, fokus pada *product/customer*, keteguhan hati walaupun gagal, dan memainkan kecerdasannya,

Perilaku Kegemaran terhadap bisnis (*passion for the business*) merupakan tipikal dasar dari *entrepreneur* yang percaya bahwa bisnis secara positif berpengaruh pada kehidupan seseorang. Sedangkan fokus pada *product/customer* merupakan perilaku yang

ditunjukkan oleh seorang entrepreneur yang fokus pada menghasilkan produk yang dapat memuaskan konsumen. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kegemaran seseorang pada dunia usaha/bisnis dan menghasilkan suatu produk yang memuaskan konsumen, merupakan dorongan (*drive*) yang membuat seseorang memutuskan untuk menjadi seorang wirausaha (*entrepreneur*). Seberapa kuat yang mendorong (*drive*) mereka untuk terjun dalam dunia usaha merupakan motivasinya dalam berusaha. Sedangkan keteguhan hati (*tenacity*) walaupun gagal merupakan perilaku wirausaha yang tidak putus asa dan menyerah pada keadaan. Kemunduran dan kegagalan dianggap sebagai suatu upaya tingkat tinggi mereka secara wajar, karena keteguhan hati (*tenacity*) menunjukkan tingkat komitmen wirausaha pada pekerjaannya. Memainkan kecerdasan (*execution intelligence*) merupakan kematangan dalam perilaku seorang wirausaha yang mengetahui betul bagaimana dia harus memutuskan ide-ide bisnis, akan sangat berkaitan dengan karakteristik kepribadian wirausaha tersebut. Disisi lain Zimmerer dan Scharborough (2004:421) mengatakan bahwa keberhasilan usaha kecil dipengaruhi oleh kepemimpinan pengusahanya dalam menjalankan usaha.

Merujuk konsep Barringer and Ireland (2008:9), dan Zimmerer dan Scharborough (2004:421), bila dikaitkan dengan teori perilaku B Mod yang dikemukakan oleh Kreitner dan Kinicki (2005:382-384), maka dapat dikatakan bahwa karakteristik kepribadian wirausaha, motivasi yang membuat seseorang terjun dalam dunia bisnis dan komitmennya dalam menjalankan usaha (bekerja) akan mempengaruhi perilaku kepemimpinan seorang wirausaha, sehingga keberhasilan yang dicapai, merupakan akibat dari kepemimpinannya (lihat Gambar 3. di bawah).



Gambar 3
MODEL PENELITIAN

Dengan memperhatikan peran penting pengusaha kecil bidang konstruksi, keterlibatannya secara langsung dalam menunjang pembangunan dan pengembangan nasional maupun regional, melalui peran mereka bersama-sama Pemerintah menyediakan sarana dan prasarana pembangunan ekonomi, misalnya membangun jalan dan jembatan untuk transportasi hasil industri, membangun gedung sekolah sebagai sarana pendidikan, dan lain sebagainya. Disamping itu memperhatikan kepemimpinan usaha kecil yang begitu unik karena pengusaha kecil disamping sebagai pemilik usaha, juga sebagai pemimpin usaha yang memimpin manusia dan memimpin usaha, maka pemilik usaha kecil juga selaku manajer, perencana, pengawas bahkan seringkali sekaligus bertindak sebagai pelaksana usaha, maka akan diteliti mengenai apakah karakteristik kepribadian wirausaha, motivasinya dalam berusaha dan komitmennya dalam menjalankan usaha/bisnis mempengaruhi kepemimpinan dan keberhasilan usaha kecil di bidang jasa konstruksi.

Penelitian ini diharapkan akan berguna dan bermanfaat: 1). bagi pengembangan ilmu pengetahuan, hasil penelitian ini merupakan sumbangan pemikiran di bidang manajemen dan kewirausahaan, khususnya sumber daya manusia dan perilaku organisasi, 2). bagi praktisi pengusaha kecil, penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan masukan untuk introspeksi diri dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, dan bagi Pemerintah, khususnya Pemerintah Daerah Profinsi Sulawesi Tengah, hasil temuan dari penelitian ini bisa dijadikan dasar kebijakan Pemerintah dalam pembinaan dan pengembangan usaha kecil di Profinsi Sulawesi Tengah. 3). Bagi peneliti berikutnya, hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai referensi, terutama dalam bidang kewirausahaan dan manajemen usaha kecil yang menyangkut kewirausahaan (*entrepreneurship*), meliputi karakteristik kepribadian wirausaha, motivasi pengusaha, job komitmen, kepemimpinan dan keberhasilan usaha.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Entrepreneurial Characteristic Personality

Dalam kepemimpinan pengusaha kecil bidang industri konstruksi, entrepreneurial personality karakteristik ini lebih merupakan sebagai kepribadian seorang pemimpin perusahaan yang melakukan sendiri peran mereka dalam rangka mencapai keberhasilan usaha dengan melibatkan orang-orang yang membantu mengelola perusahaannya (Walker, 1996:258), kunci keberhasilan dalam berbisnis adalah dengan memahami diri sendiri, berapa banyak karakter kepribadian kewirausahaan yang dimikinya sehingga dapat mengembangkan potensi-potensi dan mengatasi keterbatasannya (Bajaro dalam Wirasmita, 1994:1)

Karakteristik kepribadian wirausaha merupakan karakteristik spesifik yang dimiliki seorang wirausaha yang dinyatakan dalam ciri-ciri, sifat-sifat yang melekat dalam diri wirausaha dan kemampuan yang biasanya ada pada diri seorang wirausaha (Lupiyoadi, 2007:11; Chell, 2008:126), yang digunakan untuk bertindak dalam menyelesaikan suatu pekerjaan (Drucker, 1994:20). Seseorang sanggup berlaku seperti ciri-ciri seorang wirausaha tetapi hanya orang yang bersifat wirausaha yang mampu bertindak menggunakan ciri-ciri tersebut dalam pekerjaannya guna mencapai keberhasilan usaha (Merredith, Nelson dan Neck 2000:20).

Sifat dasar dan kemampuan yang biasanya ada pada diri seorang wirausaha, ditemukan sembilan karakteristik kewirausahaan yang paling sering diteliti dalam penelitian-penelitian terhadap wirausaha di Indonesia, diantaranya (sukardi dalam Lupiyoadi, 2007:7; Prihatin, 2004), yaitu sifat instrumental, sifat prestasi, sifat keluwesan bergaul, sifat kerja keras, sifat keyakinan diri, sifat pengambilan resiko, sifat swa kendali, sifat inovatif, sifat kemandirian.

2.2. Motivasi Pengusaha

Motivasi pengusaha merupakan suatu minat/hasrat yang muncul yang menjadi pemicu/pendorong seseorang menjadi pengusaha. Schrader (1972) pekerja (yang dimaksudkan adalah orang yang bekerja) di bidang konstruksi perlu dikaitkan dengan motivasi. Definisi motivasi pengusaha di bidang konstruksi merupakan seperangkat hubungan independen dan dependen yang menjelaskan arah tujuan, amplitudo dan ketekunan memegang konstan perilaku dari efek bakat individu, keterampilan kepemimpinan, pemahaman tugas dan kendala operasi dalam lingkungan kerja (dalam Harris, dan McCaffer, 2001:147). Menurut Steinhoff dan Burgess (1993:6) keinginan yang menjadi motivasi pengusaha kecil adalah 1) motivasi untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi melalui suatu pengerjaan proyek, 2) motivasi untuk menyelesaikan proyek sebagai pencapaian tujuan karir yang lebih memuaskan, 3) motivasi untuk mengarahkan diri sendiri dalam bekerja, 4) motivasi untuk penghargaan yang diperoleh karena dapat menyelesaikan suatu proyek dengan berhasil, 5) motivasi untuk menjalankan perusahaan dengan ide dan konsep baru, 6) motivasi untuk membangun kesejahteraan perusahaan dalam jangka panjang, 7) motivasi untuk memberikan kontribusi pada pembangunan fisik daerah.

2.3. Komitmen Pengusaha



Komitmen merupakan sumberdaya dalam mengejar kesempatan yang merupakan pusat pemikiran wirausaha dan dapat dikelola untuk meminimalisasi kegagalan bisnis (Hisrich, Peter dan Shepherd, 2008:44). Komitmen dalam usaha kecil bidang konstruksi, komitmen menggambarkan suatu sikap terhadap organisasi yang harus menghasilkan berbagai perilaku menguntungkan, termasuk perilaku kerja sama, loyalitas dan partisipasi (Chen, Hwang dan Liu, 2009) yang berfokus pada keberhasilan setiap proyek yang dikerjakan (Rogerson, 2000). Ukuran yang dipergunakan untuk melihat seberapa jauh komitmen pengusaha kecil bidang konstruksi dalam memimpin usaha untuk mencapai keberhasilan usaha yaitu (Kim, Han, Kim dan Park (2009): 1) kompetensi kepemimpinan manajer proyek, 2) kualitas kesejahteraan dan insentif untuk staf lapangan 3) kecukupan kemampuan teknikal engineering lapangan dan keterampilan manajemen, 4) kesesuaian komunikasi kontraktor dan sistem kolaborasi, 5) mobilisasi awal yang tersedia.

2.4. Kepemimpinan

Menurut Goodwin (1993), faktor keberhasilan yang paling penting dari perusahaan industri konstruksi, tergantung pada gaya kepemimpinan yang efektif yang ditunjukkan oleh keterampilan yang dibutuhkan dalam mengelola proyek, karena manajer konstruksi harus memakai topi yang berbeda pada situasi yang berbeda. Tingkat pencapaian keberhasilan usaha kecil industri konstruksi sangat tergantung pada keterampilan pemilik usaha dalam memimpin perusahaan dan gaya dukungan jaringan kerja yang tersedia untuk mereka (Kadefors, 2004). Zimmerer dan Scharborough (2004:421) mengatakan bahwa keberhasilan pengusaha kecil dipengaruhi oleh kepemimpinan pengusahanya dalam menjalankan usahanya.

Pada dasarnya keterampilan kepemimpinan merupakan hubungan antara orang yang mempengaruhi dan orang yang dipengaruhi. Kepemimpinan itu sendiri merupakan keterampilan pemimpin dalam mempengaruhi orang lain untuk bekerjasama secara sukarela dalam mencapai suatu tujuan tertentu, sehingga keterampilan kepemimpinan lebih merupakan pada pendekatan perilaku pemimpin yang berorientasi pada tugas ataupun pada hubungan/orang merupakan indikator keefektifan kepemimpinan (McGregor, 1960; Agryris, 1964; dan Likert, 1967 dalam Yukl, 1998:58). Hubungan/perhatian yang paling tinggi ditujukan secara serentak kepada produksi dan orang. Ukuran yang dipergunakan untuk melihat keterampilan kepemimpinan pengusaha kecil bidang industri konstruksi adalah seberapa jauh pemilik perusahaan dapat mempengaruhi karyawannya untuk mencapai keberhasilan usahanya dilihat dari 1) penyelesaian tugas, 2) hubungan dengan bawahan, 3) mendefinisikan dengan jelas antara tugas dan peran pekerja, 4) mau menerima ide dan saran dari bawahan, 5) membuat keputusan, dan 6) komunikasi (Panthi, Farooqui, dan Ahmed, 2009)

2.5. Definisi Keberhasilan Pengusaha.

Liu, Fellows dan Fang (2002) mengatakan bahwa keberhasilan pengusaha kecil bidang konstruksi tergantung pada keterampilan kepemimpinan di pengusaha kecil tersebut. Keberhasilan usaha kecil bidang konstruksi adalah: keberhasilan yang dicapai pengusaha untuk menyelesaikan dengan baik sesuai spesifikasi semua proyek yang dikerjakan dan bertahan dalam kegiatan kewirausahaan dengan atribut alasan keberhasilan internal, yaitu pengusaha yang memiliki banyak perhatian pada kegiatan organisasi seperti perencanaan, jaringan kerja, mengamankan sumber daya keuangan serta bekerja dalam lingkungan organisasi yang sukses (Dreisen dan Ende, 2006). Mereka cenderung menjadi yang terbaik sesuai dengan peluang dan kendala yang ada di lingkungan di mana mereka beroperasi (Bolton dan Thompson, 2004:109).

Keberhasilan usaha juga dianggap sebagai perseptif perasaan tak berwujud, yang bervariasi dengan harapan manajemen yang berbeda, antara orang-orang, dan dengan tahapan proyek. Pemilik usaha, desainer, konsultan, kontraktor, serta sub-kontraktor memiliki tujuan proyek mereka sendiri dan kriteria untuk mengukur keberhasilan juga tidak sama tergantung pada tujuan tersebut (Shane dan Scott, 2006). Perspektif keberhasilan usaha/bisnis, dalam industri konstruksi meliputi : (Lingard, 2002; Philips & Philips, 2009)

1. *Customer* diukur dari kepuasan pemberi kerja yang berorientasi proyek
2. Pembelajaran dan pertumbuhan diukur dari menerapkan inovasi dan teknologi.
3. Proses bisnis internal diukur dengan volume produksi (selalu ada proyek yang dikerjakan dalam satu tahun).
4. Aspek keuangan diukur dengan adanya penghematan biaya proyek, adanya peningkatan aset perusahaan. (Philips dan Philips, 2009).

3. Metode Penelitian

Penelitian menggunakan metode *survey*, dilakukan dengan mengambil contoh (*sampel*) dari populasi dan menggunakan kuisioner sebagai alat pengumpulan data. Penelitian disebut penelitian penjelasan (*explanatory research*) karena bertujuan untuk menjelaskan pengaruh antar variabel melalui pengujian hipotesis. Karena penelitian ini berkaitan dengan perilaku manusia (*human behavior*) sebagai reaksi yang dapat bersifat sederhana maupun kompleks dalam mempersepsikan jawaban atas suatu pertanyaan, maka penelitian ini merupakan penelitian penjelasan dari persepsi responden (*explanatory perceptual research*).

3.1. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha kecil yang bergerak di bidang jasa konstruksi yang terdaftar dan memperoleh izin beroperasi (Sertifikasi) dari LPJK Daerah Sulawesi Tengah, yang berjumlah 1700. Jumlah sampel disesuaikan dengan alat analisis yang digunakan dalam penelitian, yaitu *Structural equation modelling (SEM)*. Dengan menggunakan model estimasi *maksimum likelihood* minimum digunakan sampel 100 dan maksimal 200 karena jika sampel yang digunakan besar (lebih dari 200) maka metode *maksimum likelihood* menjadi sangat sensitif dan selalu menghasilkan perbedaan secara signifikan sehingga ukuran *goodness of fit* menjadi jelek (Hair et al, 1995:621; Ghazali dan Fuad, 2005:36). Merujuk pendapat Hair et al dan Ghazali tersebut, maka sampel yang diambil dalam penelitian ini sebesar 155 pengusaha kecil bidang konstruksi yang ada di Sulawesi Tengah. Teknik pengambilan sampel dengan *convenience simple random sampling*, karena sampel dalam penelitian ini adalah homogen.

3.2. Klasifikasi Variabel Penelitian dan Instrumen Penelitian

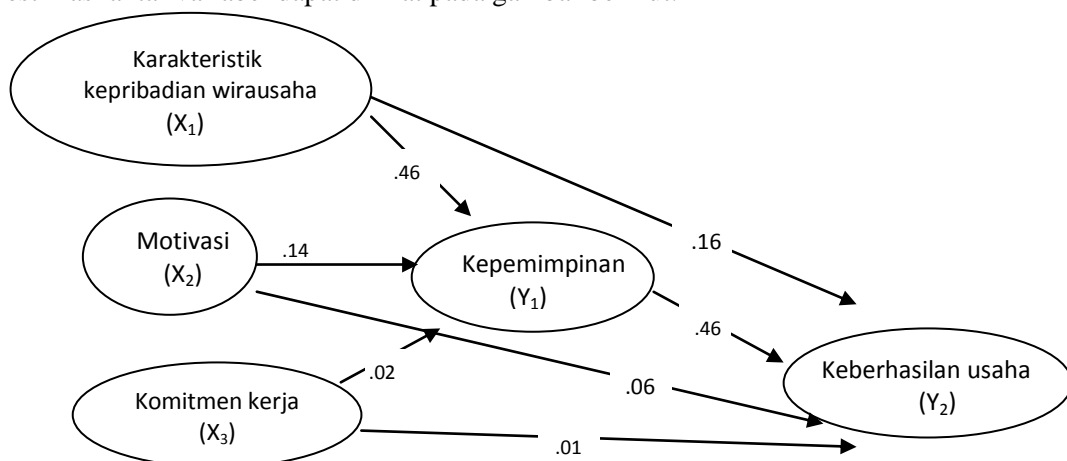
Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 5 variabel yaitu karakteristik kepribadian wirausaha (X_1), motivasi pengusaha (X_2) dan komitmen kerja (X_3) sebagai variabel eksogen atau konstruk eksogen yang dikenal juga sebagai variabel asal (*source variable*) atau *independent variable* yaitu variabel bebas yang tidak diprediksi oleh variabel lain dalam model; sedangkan kepemimpinan (Y_1), merupakan *variabel intervening*, yaitu variabel yang memiliki pengaruh *kontingen* yang kuat pada hubungan variabel independen – variabel dependen; dan yang terakhir adalah variabel keberhasilan usaha yang dicapai oleh pengusaha kecil (Y_2) merupakan variabel endogen atau *construct endogen* adalah faktor-faktor yang diprediksi oleh satu atau beberapa konstruk.

Penelitian ini dilaksanakan pada pengusaha kecil yang bergerak di bidang jasa konstruksi yang telah mendapatkan sertifikasi, yaitu izin operasional dan mengikuti pelelangan pekerjaan proyek (tender) yang ada di Sulawesi Tengah. Data yang dikumpulkan adalah data primer dengan metode *survey* yaitu menggunakan kuisioner yang berisi butir-butir pengukuran konstruk atau variabel yang digunakan dalam model penelitian. Kuisioner dibagikan secara langsung kepada responden yang telah diminta kesediaannya untuk mengisi kuisioner. Responden terdiri dari pengusaha kecil bidang konstruksi (kontraktor) mengukur karakteristik kepribadian wirausaha, motivasi pengusaha, dan keberhasilan usaha pada aspek pertumbuhan dan pembelajaran, karyawannya kepemimpinan pengusaha dan keberhasilan usaha dari aspek proses bisnis internal dan aspek keuangan, serta PPTK (Pejabat Pelaksana teknik Kegiatan) menilai komitmen kerja dan keberhasilan usaha dari aspek kepuasan pemberi kerja. Apabila dalam pengisian kuisioner ini masih ada yang terlewatkan mungkin karena tidak jelas cara pengisian kuisioner tersebut, ataupun tidak jelas arah kuisioner yang diajukan, maka dilakukan wawancara tertutup (*interview*).

Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah structural equation modeling (SEM) dengan menggunakan paket program AMOS (*Analysis of Moment Structure*) dan SPSS (*Statisticak Program Social Science*), teknik SEM memungkinkan dilakukan pengujian beberapa variabel dependen sekaligus dengan beberapa variabel independen (Hair, *et al.*, 2010:711-713).

4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dari hasil pengolahan data dengan menggunakan program AMOS, dapat diketahui bahwa uji asumsi dalam pemodelan SEM sudah dipenuhi, yaitu jumlah sampel sebanyak 155, data yang diolah memenuhi data normal, dapat dilihat dari nilai mutlak skewness dan kurtosis yang $\leq 1,96$, tidak terjadi multicollinearity dan angka ekstrim (outliers). Dari ke sembilan kriteria yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu model, hanya satu persyaratan yang tidak baik, sehingga model penelitian sudah dapat diterima baik, yang berarti bahwa ada kesesuaian antara model dengan data. Dengan demikian model penelitian menunjukkan kriteria fit, sehingga dapat dipergunakan untuk analisis selanjutnya. Nilai estimasi antar variabel dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 4.
MODEL PENELITIAN SETELAH PENGUJIAN VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Uji kesesuaian model (*Goodness of Fit*) dapat dilihat pada Tabel 3. Berikut.

4.1. Pengujian Hipotesis Studi

Pengujian hipotesis dengan menganalisis nilai *Critical Ratio (CR)* dan nilai *Probability (P)* diatas 1,96 untuk nilai CR dan dibawah 0,05 untuk nilai P. Apabila hasil pengolahan data dengan bantuan program AMOS, menunjukkan nilai yang memenuhi syarat tersebut, maka hipotesis penelitian yang diajukan dapat diterima. Secara rinci pengujian hipotesis penelitian akan dibahas secara bertahap sesuai dengan hipotesis yang telah diajukan. Pada penelitian ini diajukan tujuh hipotesis, yang akan dibahas sebagai berikut,

Tabel 4.
Estimasi Parameter Model Struktural

Variabel	Estimasi	S.E	C.R	Prob.	Hipotesis	Ket.
X1 → Y1	0,204	0,840	2,416	0,016	H1	sig
X2 → Y1	0,046	0,055	0,825	0,409	H2	non sig
X3 → Y1	0,006	0,045	0,132	0,895	H3	non sig
X1 → Y2	0,151	0,158	0,957	0,338	H4	non sig
X2 → Y2	0,047	0,105	0,446	0,656	H5	non sig
X3 → Y2	0,08	0,086	0,089	0,929	H6	non sig
Y1 → Y2	1,015	0,447	2,271	0,023	H7	sig

Sumber: Data dolah, 2011

4.2. Hasil Penelitian.

Hasil pengujian dalam studi ini menunjukkan bahwa karakteristik kepribadian wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepemimpinan seorang kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah. Hasil temuan ini menunjukkan bahwa karakteristik kepribadian seorang wirausaha, merupakan sifat-sifat khusus dari seorang kontraktor yang ditunjukkan pada tingkah laku dalam menjalankan usahanya. Tingkah laku ini merujuk pada aspek pribadi, dengan ciri-ciri khusus dan sifat-sifat tertentu yang dapat membedakan antara seorang *entrepreneur* dan bukan *entrepreneur*. Sifat-sifat ini akan muncul secara otomatis, tanpa disadarinya sebagai ciri-ciri kepribadian, sehingga akan sangat berpengaruh baik ketika orang tersebut sebagai manajer lapangan ataupun sebagai pemimpin perusahaan yang kontribusinya dalam pengambilan keputusan.

Motivasi pengusaha berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap kepemimpinan dan keberhasilan usaha/bisnis yang dijalankan kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah. Artinya, kuatnya motivasi pengusaha, tidak berpengaruh pada perilaku kepemimpinan kontraktor. Hasil temuan ini tidak sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Snyder *et al.*, (1994:148) mengatakan bahwa seorang wirausaha semakin menyadari motivasinya dalam berusaha, semakin mampu mereka mempengaruhi orang lain dan membuatnya lebih konsisten dengan pencapaian tujuan organisasi.

Hasil temuan empirik menunjukkan bahwa motivasi yang paling kuat dari seorang kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah untuk terjun ke dunia usaha/bisnis di bidang jasa konstruksi adalah keinginannya untuk membangun kesejahteraan perusahaan dalam jangka panjang. Hal ini ditunjukkan oleh nilai indeks variabel tertinggi (sebesar 92,5). Disamping itu, keinginan untuk menyelesaikan proyek sampai tuntas, merupakan dorongan tertinggi ke dua yang ditunjukkan dengan nilai indeks sebesar 89,02, dan tertinggi ke tiga adalah item indikator terlibat langsung dalam pembangunan di daerah ditunjukkan dengan nilai indeks sebesar 88,12. Artinya rata-rata kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah, motivasi mereka untuk memutuskan terjun dalam bisnis di bidang jasa konstruksi, yang menjadi pemicu/pendorong adalah motivasinya untuk membangun kesejahteraan perusahaan dalam jangka panjang.

Komitmen kerja berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap kepemimpinan keberhasilan usaha/bisnis yang dijalankan kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah. Artinya bahwa tingginya komitmen pengusaha, tidak akan berpengaruh terhadap perilaku kepemimpinan. Hal ini tidak sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Virtanen dalam Ashkanasy *et al.* (2000:342). Virtanen mengatakan bahwa komitmen yang tinggi dari seorang pemimpin usaha kecil akan berdampak pada kearifan dan kebijaksanaan dalam memimpin perusahaan dan dituangkan dalam menciptakan struktur yang cocok dengan keterampilan dan kemampuan orang-orang yang hidup dalam sistem tersebut. Hasil temuan empirik (di lapangan) menunjukkan bahwa komitmen seorang kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah rata-rata mempunyai komitmen tinggi dalam menyelesaikan setiap proyek yang dikerjakan, tetapi penyelesaian proyek tersebut bukan disebabkan adanya *team work* yang baik, melainkan lebih disebabkan kewajibannya untuk menyelesaikan proyek sampai tuntas. Hal ini ditunjukkan oleh rata-rata total nilai indeks sebesar 71,25. Tetapi apabila ditinjau dari tiap-tiap item indikator, maka dapat diketahui bahwa untuk indikator menyelesaikan mobilisasi awal sebagai langkah awal dalam mengerjakan proyek, maka rata-rata kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah kurang menunjukkan komitmennya (ditunjukkan dengan nilai indeks sebesar 62,08 kurang dari 70,01). Artinya rata-rata kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah memulai mengerjakan proyek dengan peralatan yang kurang lengkap, hal ini didukung oleh nilai indeks yang sangat rendah (sebesar 33,02 kurang dari 40,01) untuk item indikator yang menunjukkan bahwa seorang kontraktor harus menyiapkan perlengkapan kesehatan dan keselamatan kerja, dan pada item indikator mempersiapkan kelaikan peralatan (misalnya alat berat yang digunakan), nilai indeksnya dalam taraf sedang, yaitu sebesar 65,9 (kurang dari 70,01).



Karakteristik kepribadian wirausaha berpengaruh tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha/bisnis, namun ditunjukkan dengan arah positif. Artinya bahwa semakin baik karakteristik kepribadian seorang kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah, maka tidak akan mempengaruhi keberhasilan usaha/bisnis yang dijalankan. Hal ini tidak sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Drucker (1994:20), yang mengatakan bahwa yang membuat usaha/bisnis seseorang menjadi berhasil adalah karakteristik spesifik yang dimilikinya selain ukuran atau pertumbuhan perusahaannya, disamping itu Meredith, *et al.*, (2000:3), juga mengatakan bahwa seseorang sanggup berlaku seperti ciri-ciri seorang wirausaha tetapi hanya orang yang bersifat wirausaha yang mampu bertindak menggunakan ciri-ciri tersebut dalam pekerjaannya guna mencapai keberhasilan usaha.

Kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha/bisnis yang dijalankan oleh kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah, yang hubungan pengaruhnya ditunjukkan dengan arah positif. Artinya bahwa semakin tinggi pemimpin pengusaha, maka semakin signifikan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha/bisnis yang dicapai oleh seorang kontraktor. Temuan ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Zimmerer and Scarborough (2004:421) yang mengatakan bahwa keberhasilan pengusaha kecil dipengaruhi oleh kepemimpinan pengusahanya dalam menjalankan usahanya. Kepemimpinan dan manajemen merupakan dua hal yang sangat penting dan tidak dapat dipisahkan satu dengan lainnya. Kepemimpinan tanpa manajemen menjadi tidak terkendali, manajemen tanpa kepemimpinan menjadi tidak bersemangat. Kepemimpinan menyebabkan suatu bisnis kecil dapat berjalan, manajemen menjaganya agar tetap berjalan. Disisi lain Yukl (1998:4-5) mengatakan bahwa pada dasarnya keberhasilan kepemimpinan tidak hanya tergantung pada sifat-sifat atau karakteristik personal seorang pemimpin, tetapi juga tergantung pada apa yang dilakukan oleh pemimpin tersebut.

Hasil temuan empirik menunjukkan bahwa seorang kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah dalam mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas-aktivitas anggota kelompok kerjanya berada dalam kategori tinggi. hal ini ditunjukkan dengan perhitungan nilai indeks persepsi sebesar 83,4. Dari keenam indikator yang digunakan untuk mengukur variabel kepemimpinan, indikator mendefinisikan dengan jelas antara tugas dan peran para pekerja yang memiliki nilai indeks terbesar yaitu sebesar 88,09, berarti rata-rata seorang kontraktor yang ada di Sulawesi Tengah selalu memberikan penjelasan antara tugas dan peran para pekerja, kewajiban-kewajiban dan tanggungjawab para pekerja, sehingga diharapkan tidak terjadi tumpang tindih (*overlape*) dan tepat waktu dalam menyelesaikan proyek yang dikerjakan.

Kesimpulan dan Saran

Alasan kuat yang mendorong seorang kontraktor untuk memutuskan terjun dalam bisnis di bidang konstruksi adalah mempertahankan kelangsungan usaha dalam jangka panjang, hal ini lebih tepatnya karena meneruskan usaha/bisnis orang tua yang sudah berhasil sebagai pendahulunya di bidang yang sama. Hal ini bisa jadi akan mengakibatkan lemahnya komitmen dari seorang kontraktor untuk terlibat langsung dalam penyelesaian proyek dengan baik dan berkualitas yang menjadi tanggungjawabnya, karena orang-orang yang terlibat dalam tim proyek sebagian besar ada hubungan kekerabatan, sehingga dikhawatirkan dalam jangka panjang dinasti yang dibangun justru akan hancur bila tidak diimbangi dengan pemahaman pentingnya motivasi yang kuat, komitmen yang tinggi dan jiwa *entrepreneurship* dalam berbisnis. Dengan demikian upaya meningkatkan keberhasilan usaha di bidang jasa konstruksi adalah dengan membina para pengusaha tersebut untuk meningkatkan pemahamannya tentang pentingnya jiwa *entrepreneurship* yang dapat dikembangkan melalui pendidikan dan pelatihan yang efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Ashkanasy, Neal M., Celaste P.M. Wildoron, Mark P. Peterson . 2000. *Handbook of Organizational Culture and Climate*. New York. Sage Publication.



- BAPPEDA Sulawesi Tengah, 2008 *Analisis dan Tabulasi Data Pembangunan Daerah Sulawesi Tengah (Kabupaten dan Kota)*
- Barringer and Ireland. 2008. *Entrepreneurship Successfully Launching New Ventures*. Boston. Massachusetts. Harvard Business Scholl Press.
- Chell, Elizabeth. 2008. *The Entrepreneurial Personality: a Social Construction*. 2nd ed. The Taylor & Francis e-Library.
- Ghozali, Imam, 2005. *Model Persamaan Struktural Konsep dan Aplikasi dengan Program AMOS, Ver.5.0*. Semarang. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kim, Du. Y; Han, Seung H.; Kim Hyoungkwan and Park, Heedae., 2009. Structuring the prediction model of project performance for
- Mahardiana, Lina, 2001. *Efektifitas Kepemimpinan Usaha Kecil Sandal dan Sepatu di Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo*. *Jurnal Gagasan Universitas Tadulako* No.12/G.7PT/UNTAD/VI/2001. Hal 14-22.
- Steinhoff, Dun; Burgess, John F, 1993. *Small Business Manajemen Fundamentals*. Sixth Edition, New York. McGrawhill Inc.
- Sukardi, Imam Santoso., 1991. Intervensi Terencana Faktor-faktor Lingkungan Terhadap Pembentukan Sifat-sifat Antrepreneur (Entrepreneur Traits). Disertasi Program Doktor dalam Ilmu Psikologi. Universitas Indonesia.
<http://www.lontar.ui.ac.id//opac/themes/libri2/detail.jsp?=-9140&lokasi=lokal>
- Walker, A. 1996. *Project Management in Construction*, 3rd Ed., Blackwell Science.
- Yukl, Gary, 1998, *Kepemimpinan Dalam Organisasi (Leadership In Organizations)* Edisi Bahasa Indonesia. Alih Bahasa Yusuf Udaya. Jakarta. Prenhallindou



PENGARUH PERILAKU KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL TERHADAP KINERJA WARTAWAN DI UNIT REDAKSI PT. MEDIA INTERAKSI UTAMA

Anik Herminingsih
Dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Mercubuana
anikherminingsih@yahoo.com

Abstract

Based on the studies earlier, transformational leadership could achieve good performance, creative and initiative subordinates. There are five behaviors of transformational leadership, idealized influence (attributed idealized influence (behavior), intellectual stimulation, inspirational motivation and individualized consideration. Competitive situation in the media industry requires a leader with severe behaviors. The research showed that inspirational motivation and intellectual stimulation behaviors significantly influence the performance of journalist, but idealizing attribution and behavior and individualized consideration did not.

Keywords : *inspirational motivation, intellectual stimulation, leadership*

PENDAHULUAN

Perusahaan-perusahaan media cetak mengalami tantangan lebih berat dimana tiras penerbitan cenderung menurun, dari 19.097.774 eksemplar pada tahun 2007 menjadi 19.084.826 eksemplar pada tahun 2008. Situasi persaingan yang semakin berat memerlukan karyawan-karyawan di bidang pemberitaan dengan kinerja yang baik, kreatif dan berinisiatif, bukan karyawan yang menunggu perintah untuk bekerja. Sumberdaya manusia (SDM) yang memegang peran penting dalam pencarian berita merupakan faktor strategis dalam mewujudkan tercapainya tujuan perusahaan penerbitan, maka upaya perbaikan perlu terus dilakukan dengan berbagai cara. Perilaku kepemimpinan berperan penting untuk meningkatkan kinerja karyawan di unit Redaksi. Perilaku kepemimpinan transformasional terdiri dari lima dimensi yakni *idealized influence (attributed)* atau pengaruh idealisasi berdasarkan atribusi anak buah, *idealized influence (behavior)* atau pengaruh idealisasi dalam perilaku, *intellectual stimulation* atau menstimulasi intelektualitas, *inspirational motivation* atau memotivasi inspirasional anak buah, dan *individualized consideration* atau perhatian terhadap individu.

Penelitian-penelitian tentang kepemimpinan transformasional menunjukkan bahwa pemimpin transformasional mampu membuat para karyawan bekerja dengan lebih baik di atas diperkirakan oleh para karyawan sendiri. Para karyawan termotivasi pada nilai-nilai yang lebih tinggi, bukan hanya mementingkan diri sendiri. Hasil penelitian yang berbeda ditemukan di Indonesia. Penelitian oleh Miru (2006) dan Natsir (2004) menyatakan bahwa kepemimpinan transformasional tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan, kemungkinan disebabkan karena konteks pekerjaan dimana penelitian dilaksanakan serta lingkungan bisnis yang relatif tidak ada tantangan. Kaihatu dan Rini (2007) maupun Suharto (2005) menyatakan kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan. Beberapa penelitian, misalnya oleh Fortmann *et al.* (2003), Casida and Pinto-Zipp (2008), dan Walumba *et al.* (2005) mengkaji pengaruh masing-masing perilaku kepemimpinan transformasional yang terdiri dari pengaruh *idealized influence (attributed)*, *idealized influence (behavior)*, *inspirational motivation*, *intellectual stimulation*, dan *individualized consideration* secara terpisah. Perilaku kepemimpinan transformasional yang berpengaruh paling kuat adalah pengaruh idealisasi atau karisma seorang pemimpin. Hal

yang sama ditemukan oleh Purba (2009), namun Suharto (2005) menemukan bahwa perilaku kepemimpinan transformasional yang paling kuat adalah pertimbangan individu sementara Herminingsih (2010) menemukan bahwa perilaku kepemimpinan transformasional yang berpengaruh paling kuat terhadap kinerja karyawan bank adalah motivasi inspirasional.

Memperhatikan bahwa beberapa hasil penelitian kepemimpinan transformasional yang tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan, dan pengaruh perilaku kepemimpinan transformasional yang memiliki pengaruh tidak sama untuk konteks penelitian yang berbeda maka kajian pengaruh dimensi-dimensi perilaku kepemimpinan transformasional perlu dilakukan, untuk mengetahui dimensi perilaku manakah yang berpengaruh signifikan terhadap kinerja wartawan sehingga diharapkan memberikan referensi yang lebih terperinci mengenai perilaku kepemimpinan transformasional.

LANDASAN TEORI

1. Kinerja Karyawan

Armstrong and Baron dalam Mwit (2002:84) menyatakan bahwa kinerja karyawan dipengaruhi oleh sejumlah faktor, dimana kesemua faktor tersebut harus dipertimbangkan ketika keputusan tentang pengukuran kinerja dibuat. Faktor-faktor adalah (1) Faktor-faktor personal – yakni pengetahuan, ketrampilan, kemampuan seseorang, kepercayaan diri, motivasi dan komitmen yang dimiliki oleh seorang individu. (2) Faktor kepemimpinan – kualitas dalam memberikan dorongan, semangat, arahan, petunjuk dan dukungan yang diberikan oleh para manajer dan para majaner tim. (3) Faktor-faktor kelompok – kualitas dukungan dan semangat yang diberikan oleh rekan dalam satu tim, kepercayaan terhadap sesama anggota tim, kekompakan dan keeratan anggota tim. (4) Faktor-faktor sistem – meliputi sistem kerja dan fasilitas kerja serta infrastruktur yang disediakan oleh organisasi, proses organisasi, dan budaya kinerja organisasi. (5) Faktor kontekstual atau situasional – tekanan dan perubahan internal dan eksternal.

2. Kepemimpinan Transformasional

Sebagaimana Bratton et al (2005:10) menyatakan bahwa kajian tentang kepemimpinan pasti dikaitkan dengan kinerja organisasi. Daft (2002:300) menjelaskan peran kepemimpinan sebagai pembangun hubungan dan kepemimpinan sebagai pembentuk nilai-nilai dalam organisasi. Kepemimpinan sebagai pembangun hubungan berperan dalam memotivasi dan pemberdayaan, komunikasi, penggunaan pengaruh dan kekuasaan, kepemimpinan tim, dan mengembangkan kepemimpinan dalam keberagaman. Kepemimpinan sebagai pembentuk nilai-nilai dalam organisasi, melalui visi dan menentukan arah strategik, pembentuk budaya dan nilai-nilai, mendisain dan memimpin organisasi pembelajar dan memimpin perubahan

Kepemimpinan transformasional menurut Yukl (1998:296) menunjuk kepada proses membangun komitmen terhadap sasaran organisasi dan memberi kepercayaan kepada para pengikut untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut. Terdapat lima perilaku kepemimpinan transformasional, yakni pengaruh idealisasi atribusi, pengaruh idealisasi berperilaku, motivasi inspirasional, stimulasi intelektual, dan pertimbangan individu. Pengaruh idealisasi atribusi karismatik dan perilaku artinya para pemimpin transformasional memancarkan rasa percaya diri dan kompetensi. Mereka memiliki, atau setidaknya berdasarkan anggapan (atribusi) anak buahnya, misi, tujuan, dan nilai-nilai yang jelas dan mereka juga berperilaku dengan cara yang konsisten dengan tujuan dan nilai-nilai tersebut. Motivasi inspirasional, yakni para pemimpin harus mengembangkan dan mengartikulasikan sebuah visi yang jelas dan menarik di masa depan. Pemimpin harus menghasilkan antusiasme untuk visi dan optimisme bahwa hal itu dapat dicapai. Stimulasi intelektual merupakan perilaku para pemimpin transformasional dimana merena merangsang intelektualitas anak buahnya, dengan cara mempertanyakan asumsi dan status quo. Pertimbangan individu, yakni para pemimpin transformasional menjadikan karakteristik khusus para pengikutnya atau anak buahnya sebagai bahan pertimbangan. Para pemimpin transformasional berhubungan dengan orang lain sebagai individu dengan kebutuhan, kemampuan, dan aspirasi yang unik.



Para pemimpin transformasional juga selalu bertindak sebagai pelatih, penasihat dan guru bagi pengikut atau anak buah mereka.

3. Pengaruh Kepemimpinan Transformasional terhadap Kinerja Karyawan

Pengaruh kepemimpinan terhadap efektivitas organisasi dapat dilihat sebagai efek kepemimpinan langsung dan tidak langsung. Menurut Yukl (1998:6-7) efek-efek langsung kepemimpinan merujuk kepada keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan pemimpin yang mempunyai dampak langsung terhadap kinerja karyawan dalam jangka pendek, misalnya dengan memberikan insentif khusus, memberikan ceramah-ceramah yang inspirasional tentang pentingnya pekerjaan, atau menetapkan tujuan-tujuan yang menantang. Efek-efek tidak langsung lebih perlahan dirasakan, namun seringkali lebih bertahan lama. Efek jangka panjang tersebut misalnya adalah mengubah budaya organisasi, misalnya dengan memperkuat nilai-nilai seperti perhatian terhadap kualitas, serta loyalitas terhadap organisasi. Peran kepemimpinan dalam organisasi merupakan pembangun hubungan dan pembentuk nilai-nilai dalam organisasi, sebagaimana dikemukakan Daft (2002:300). Burn dalam Yukl (1998) maupun Bass et al. (2003) menyatakan bahwa kepemimpinan transformasional menggunakan pendekatan keahlian, keteladanan, dan memotivasi anak buah sehingga merupakan kepemimpinan yang lebih efektif dibandingkan kepemimpinan transaksional.

4. Penelitian Terdahulu

Pillai (2004) menemukan bahwa kepemimpinan transformasional berhubungan dengan persepsi tentang kinerja unit dan komitmen melalui *self-efficacy* dan *cohesiveness*. Kepemimpinan transformasional juga mempengaruhi komitmen dan persepsi tentang kinerja unit secara langsung. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa kepemimpinan transformasional efektif dalam industri yang menghadapi lingkungan yang selalu berubah. Situasi darurat sebagaimana dihadapi oleh polisi, militer, mungkin merupakan konteks dimana efektivitas kepemimpinan transformasional dipengaruhi oleh variabel-variabel lain seperti *self efficacy* dan *cohesiveness*.

Schlechter and Engelbrecht (2006) menyatakan adanya hubungan positif yang signifikan antara kepemimpinan transformasional dengan makna dalam pekerjaan (*meaning*). Hal ini menunjukkan bahwa pemimpin transformasional memberikan tantangan dan menciptakan makna bagi para pengikutnya. Terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara *meaning* dengan OCB., dan terdapat hubungan positif yang signifikan yang langsung antara kepemimpinan transformasional dengan OCB. Jung and Avolio (2000) menyatakan bahwa kepemimpinan transformasional memiliki hubungan langsung dengan kinerja bawahan, maupun melalui mediating *trust* dan *value congruence*. Sementara kepemimpinan transaksional hanya memiliki hubungan secara tidak langsung dengan kinerja bawahan, yakni melalui mediating *trust* dan *value congruence*.

Boerner et al. (2007) menyatakan bahwa kepemimpinan transformasional secara signifikan menjelaskan variasi pada kinerja anak buah. Kepemimpinan transformasional secara signifikan juga menjelaskan variance dari *Organizational Citizenship Behavior* (OCB). Setelah dikontrol dengan OCB, efek dari kepemimpinan transformasional terhadap kinerja anak buah berpengaruh secara positif dan signifikan. Hubungan kepemimpinan transaksional dengan kinerja anak buah adalah negatif, sedangkan hubungan kepemimpinan transaksional dengan OCB tidak signifikan. Kepemimpinan transformasional juga secara signifikan menjelaskan variasi inovasi anak buah.

Suharto (2005) melakukan penelitian di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jawa Timur menyatakan kepemimpinan transformasional berpengaruh langsung, positif dan signifikan terhadap kinerja bawahan. Hal tersebut mendukung banyaknya temuan teori yang mengatakan bahwa kepemimpinan transformasional secara signifikan lebih efektif dan memuaskan bagi karyawan dibandingkan kepemimpinan transaksional. Perilaku kepemimpinan transformasional yang memiliki pengaruh paling signifikan adalah pertimbangan individu. Ismail et al. (2009) dengan menggunakan analisis regresi sederhana menghasilkan temuan dalam penelitiannya bahwa pemberdayaan atau *empowerment*

berfungsi sebagai variable antara yang memediasi penuh terhadap hubungan antara kepemimpinan transformasional dengan kinerja anak buah. Kaihatu dan Rini (2007) menghasilkan temuan bahwa kepemimpinan transformasional secara signifikan meningkatkan kepuasan akan kualitas kehidupan kerja dan selanjutnya berpengaruh terhadap perilaku ekstra peran. Penerapan kepemimpinan transformasional dari kepala sekolah meningkatkan kepuasan akan kualitas kehidupan kerja, dan hal ini cenderung akan meningkatkan perilaku ekstra peran dari para guru.

Hasil studi berbeda ditemukan oleh Miru (2006) bahwa kepemimpinan transaksional, dan kepemimpinan kharismatik berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan, sedangkan kepemimpinan transformasional dan tradisional tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Natsir (2004) menyatakan bahwa terdapat pengaruh langsung negatif tetapi tidak signifikan dari faktor kepemimpinan transaksional terhadap faktor perilaku kerja. Terdapat pengaruh langsung negatif tetapi tidak signifikan dari kepemimpinan transformasional terhadap perilaku kerja. Kedua hasil penelitian tersebut kemungkinan disebabkan oleh karena konteks pekerjaan dari responden adalah karyawan pelaksana dan juga lingkungan bisnis perusahaan berada pada kondisi yang kurang bersaing.

HIPOTESIS DAN METODE PENELITIAN

1. Hipotesis

Berdasarkan tinjauan teori dihipotesiskan bahwa :

1. Secara bersama-sama perilaku kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap kinerja wartawan.
2. Masing-masing perilaku kepemimpinan yakni *idealized influence (attributed)*, *idealized influence (behavior)*, *intellectual stimulation*, *inspirational motivation*, dan *individualized consideration* juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja wartawan.

2. Metode Penelitian

Penelitian dilaksanakan di unit redaksi PT Media Interaksi Utama, dengan pengambilan sampel secara acak sederhana sebanyak 30 orang dari populasi 98 orang. Variabel bebas (*independent variabel*) adalah lima perilaku kepemimpinan transformasional, sedangkan variabel tidak bebas (*dependent variable*) adalah kinerja karyawan. Perilaku kepemimpinan transformasional diukur dengan *multifactor leadership questionnaire* (MLQ) yang dikembangkan oleh Bass and Avolio dalam Bratton (2005), kinerja diukur dengan dimensi pengukuran Dessler (2006), sedangkan pengukuran menggunakan skala Likert. Data dari responden terlebih dahulu diuji validitas dan reabilitasnya, kemudian dianalisis dengan regresi berganda menggunakan software *Statistical Pachage for Social Science* (SPSS) versi 12.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pengukuran Variabel Penelitian

Pemeriksaan dengan kriteria *Crobach's Alpha* sebesar 0.6 terhadap pertanyaan-pertanyaan untuk mengukur perilaku kepemimpinan transformasional dan kinerja karyawan sebagaimana Tabel 1. Keseluruhan nilai di atas 0,6 menunjukkan bahwa indikator-indikator yang digunakan sebagai alat ukur penelitian adalah valid dan reliabel sehingga layak dan menghasilkan pengukuran yang baik. Indikator yang paling besar nilai *Crobach's Alfa* -nya adalah stimulasi intelektual, yakni sebesar 0,829.

Tabel 1.

Nilai Crobach's Alpha Pengukuran Variabel Penelitian

Variabel	Indikator Pengukuran Variabel	Nilai Crobach's Alpha
Kepemimpinan Transformasional	Pengaruh Idealisasi Atribusi	0,816
	Pengaruh Idealisasi Keperilakuan	0,804
	Stimulasi Intelektual	0,829
	Motivasi Inspirasional	0,824
	Pertimbangan Individu	0,777
Kinerja Karyawan	Kinerja Karyawan	0,804

Sumber : Data Penelitian Diolah (2011)

2. Variabel Penelitian berdasarkan Jawaban Responden

Berdasarkan jawaban responden kepemimpinan transformasional di Unit Redaksi di PT. Media Interaksi Utama memiliki skor rata-rata yang baik, yakni berkisar antara 3,98 sampai dengan 4,38. Indikator paling tinggi adalah pada perilaku motivasi inspirasional dengan nilai skor rata-rata sebesar 4,38, diikuti pengaruh idealisasi atribusi sebesar 4,28, pengaruh idealisasi berperilaku sebesar 4,21, stimulasi intelektual sebesar 4,08, dan pertimbangan individu sebesar 3,98. Skor tersebut lebih rendah dibandingkan kepemimpinan transformasional di Bank Mandiri sebagaimana penelitian Herminingsih (2010), namun lebih tinggi dibandingkan kepemimpinan di PT. Perkebunan di Sumatera Utara sebagaimana penelitian Purba (2009) dan kepemimpinan transformasional di STAIN sebagaimana penelitian Suharto (2005). Nilai skor rata-rata untuk penilaian kinerja karyawan menunjukkan nilai yang baik, yakni dengan sebesar 4,28.

Tabel 2.

Variabel Penelitian berdasarkan Jawaban Responden

Variabel	Indikator	Skor Rata-rata Jawaban Responden
Kepemimpinan Transformasional	Pengaruh Idealisasi Atribusi	4,28
	Pengaruh Idealisasi Keperilaku	4,21
	Stimulasi Intelektual	4,08
	Motivasi Inspirasional	4,38
	Pertimbangan Individu	3,98
Kinerja Karyawan	Kinerja Karyawan	4,28

Sumber : Data Penelitian Diolah (2011)

3. Hasil Pengujian Hipotesis

Hasil analisis regresi linier berganda sebagaimana disampaikan dalam Tabel 2. Perilaku kepemimpinan transformasional secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja wartawan, ditunjukkan oleh nilai F hitung sebesar 4,802 dengan tingkat signifikansi 0,6%. Koefisien determinasi sebesar 50% menunjukkan bahwa variable-variable independen dalam model menjelaskan variable kinerja karyawan dengan cukup baik. Berdasarkan nilai t hitung, hanya perilaku motivasi inspirasional dan stimulasi intelektual yang berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.

Tanpa memisahkan masing-masing perilaku kepemimpinan transformasional, Pillai (2004) menemukan bahwa kepemimpinan transformasional berhubungan dengan persepsi tentang kinerja unit dan komitmen melalui pembentukan *self-efficacy*. Masi and Cooke (2000) dalam penelitiannya menghasilkan temuan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kepemimpinan transformasional dengan motivasi. Kajian tentang elemen perilaku kepemimpinan transformasional dilakukan oleh. Walumba *et al.* (2005) berdasarkan penelitiannya menyatakan bahwa kelima perilaku kepemimpinan transformasional memiliki efek positif yang kuat terhadap komitmen organisasi dan kepuasan kerja baik dalam konteks budaya Amerika Serikat maupun Kenya. Boerner *et al.* (2007) menghasilkan temuan bahwa kepemimpinan transformasional secara signifikan berpengaruh terhadap kinerja anak buah.

Tabel 3.

Hasil Pendugaan Pengaruh Perilaku Kepemimpinan Transformasional terhadap Kinerja Karyawan

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.777	5.669		.843	.408
IdealATT	.134	.537	.067	.249	.805
IdealBEH	-.882	.451	-.504	-1.955	.062
InsMOT	1.180	.448	.579	2.635	.015
IntlSTIM	.706	.291	.490	2.425	.023
IndCONS	.067	.423	.036	.158	.876

Dependent Variable: Kinerja Karyawan

F = 4.802, R = 0,707, R² = 0,500

Pengaruh yang tidak sama dari perilaku kepemimpinan transformasional tersebut sesuai dengan temuan Fortmann *et al.* (2003), bahwa hanya motivasi inspirasional yang memiliki kontribusi dalam memprediksi komitmen afektif karyawan. Komitmen afektif sebagaimana Benkoff (1997) merupakan komitmen yang berkaitan dengan kinerja karyawan. Sebagaimana Bass and Avolio (1998) menyatakan bahwa motivasi inspirasional adalah suatu perilaku yang tidak terlihat yang menumbuhkan rasa percaya diri untuk mencapai hal-hal yang sepertinya tidak bisa tercapai sedangkan stimulasi intelektual merupakan perilaku yang membuat pemimpin menantang status quo dan mempengaruhi intelektualitas para pengikutnya.

Pengaruh perilaku kepemimpinan transformasional dilakukan oleh Casida and Pinto-Zipp (2008) menemukan bahwa pengaruh *idealized influence (attributed)*, *idealized influence (behavior)*, *inspirational motivation*, *intellectual stimulation*, dan *individualized consideration* memiliki hubungan positif dengan budaya adaptabilitas dan misi organisasi, yakni budaya yang tepat untuk kondisi persaingan pasar yang tajam. Berarti hasil penelitian mendukung bahwa keempat perilaku kepemimpinan transformasional memiliki pengaruh yang berbeda. Eppard (2004) menghasilkan temuan bahwa faktor-faktor kepemimpinan transformasional berhubungan positif dengan budaya konstruktif, yakni budaya yang mendukung kinerja karyawan.

Pengaruh motivasi inspirasional terhadap kinerja karyawan di bagian pemberitaan sesuai dengan tuntutan tugas pekerjaan yang harus kreatif, mandiri dan memiliki inisiatif yang tinggi. Perilaku motivasi inspirasional menurut Yukl (1998) adalah dimana pemimpin bertindak memotivasi dan memberikan inspirasi kepada bawahan melalui pemberian makna penting dan tantangan terhadap tugas bawahan. Bawahan diberi kesempatan untuk berpartisipasi secara optimal dalam hal gagasan-gagasan, memberi visi mengenai keadaan organisasi di masa depan serta menjanjikan harapan yang jelas dan transparan. Pengaruh perilaku tersebut dapat meningkatkan semangat kelompok, antusiasme dan optimisme dalam memandang situasi sehingga terwujud dalam komitmen yang tinggi terhadap tugas.

Stimulasi intelektual adalah perilaku pemimpin mendorong bawahan untuk secara kreatif memikirkan kembali cara kerja lama dan mencari cara-cara kerja baru dalam menyelesaikan tugasnya. Bawahan merasa pimpinan menerima dan mendukung mereka untuk memikirkan cara-cara kerja mereka, mencari cara-cara baru dalam menyelesaikan tugas, dan merasa senang apabila berhasil menemukan cara-cara kerja baru dalam mempercepat tugas-tugas mereka. Pengaruh positif lebih jauh adalah menimbulkan semangat belajar yang tinggi (oleh Peter Senge dalam Yukl (1998), hal ini disebut sebagai "*learning organization*"). Para wartawan memerlukan kebebasan dalam memilih cara menjalankan tugas sehingga stimulasi intelektual oleh pemimpin akan memacu semangat kerja sehingga kinerja menjadi lebih baik.

Perilaku pengaruh idealisasi baik atribusi maupun perilaku dan pertimbangan individu tidak berpengaruh terhadap kinerja wartawan, berarti para wartawan tidak memerlukan petunjuk dan arahan dalam menjalankan tugasnya dan juga tidak memerlukan perhatian pemimpin secara individu. Pekerjaan wartawan merupakan pekerjaan yang tidak mengenal jam kerja, sehingga lebih memerlukan kemandirian dan otoritas dalam bekerja.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Perilaku kepemimpinan motivasi inspirasional dan stimulasi intelektual berpengaruh signifikan terhadap kinerja yang berprofesi sebagai wartawan, sedangkan pengaruh idealisasi baik atribusi maupun perilaku tidak. Para wartawan yang harus siap 24 jam, memerlukan intelektualitas, motivasi dan kebebasan kreativitas dalam bekerja, sehingga perhatian individu, maupun pengaruh idealisasi dari pemimpin tidaklah berarti. Stimulasi intelektual dan motivasi inspirasional bisa mendorong kinerja karyawan dalam mencari dan melaporkan berita yang berkualitas.

2. Saran



Kinerja karyawan yang bertugas sebagai wartawan memerlukan perilaku kepemimpinan transformasional yang lebih memotivasi inspirasional dan menstimuli intelektual. Para pemimpin harus meningkatkan perilaku stimulasi intelektual mengingat hal tersebut berpengaruh signifikan terhadap kinerja wartawan namun berdasarkan pendapat para responden nilainya lebih rendah dibandingkan perilaku lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Avolio, Bruce J, Wiechun Zhu, William Koh, and Puja Bhatia. 2004. Transformational Leadership and Organizational Commitment : Mediating Role of Psychological Empowerment and Moderating Role of Structural Distance. *Journal of Organizational Behavior*. No.25 pp. 951-968
- Bass, Bernard M., David A Waldman, Bruce J Avolio, dan Michael Bebb. 1987. Transformational Leadership and the Falling Dominoes Effect. *Group & Organizational Studies*. Vol 12 No.1 pg.73-87.
- Bass, Bernard M., Bruce J. Avolio, Dong I. Jung, and Yair Berson. 2003. Predicting Unit Performance by Assessing Transformational and Transactional Leadership. *Journal of Applied Psychology*. Vol.88, no.2, pp. 207-218.
- Bass, Bernard M. and Bruce J. Avolio. 1993. Transformational Leadership and Organizational Culture. *Public Administration Quarterly*. Vol.17, no.1, pp.112-121.
- Bass, Bernard M. 1999. Two Decades of Research and Development in Transformational Leadership. *Europe Journal of Work and Organizational Psychology*. Vol.8, no.1, pp. 9-32.
- Benkhoff, Birgit. 1997. Ignoring Commitment id Costly : New Approaches Establish the Missing link Between Commitment and Performance. *Human Relations* Vol.50, no.6, pp. 701-726.
- Bratton, John. Keith Grint and Debra L. Nelson. 2005. *Organizational Leadership*. Singapore. Thomson South-Western.
- Casida, Jesus and Genevieve Pinto-Zipp. 2008. Leadership-Organizational Culture Relationship in Nursing Units of Acute Care Hospitals. *Nursing Economics*. Vol.26 No.1. Pg : 7-15.
- Daft, Richard L. 2002. *The Leadership Experience, Second Edition*. Singapore. Mike Roche.
- Emery, Charles R, and Katherine J. Barker. 2007. The Effect of Transactional and Transformational Leadership Styles on the Organization Commitment and Job Satisfaction of Customer Contact Personnel. *Journal of Organizational Culture, Communication and Conflict*. Vol.11 No.1 Page :77-87
- Eppard, Randy G. 2004. *Transformational and Transactional Leadership Styles as They Predict Constructive Culture and Defensive Culture*. Dissertation Doctor of Philosophy The Faculty of The Virginia Polytechnic Institute and State University.
- Fortmann, Kristen. 2003. *The Effect of Transformational and Transaksional Leadership on Affective Organizational Commitment*. Illinois Illinois Institute of Technology.
- Herminingsih, Anik.2011. Pengaruh Kepemimpinan Transformasional terhadap Kinerja Karyawan melalui Pembentukan Budaya Organisasi dan Komitmen Organisasi. *Bulletin Penelitian*. No.23. pp:95-115.
- Kaihatu, Thomas Stefanus dan Wahyu Astjarjo Rini. 2007. *Kepemimpinan Transformasional dan Pengaruhnya terhadap Kepuasan atas Kualitas Kehidupan Kerja, Komitmen Organisasi, dan Perilaku Ekstra Peran : Studi pada Guru-guru SMU di Kota Surabaya*. Jurusan Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Petra. Surabaya.
- Koh, William L., Richard M Steers., and James R. Terborg 1995. The Effects of Transformational Leadership on Teacher Attitudes and Student Performance in Singapore. *Journal of Organizational Behavior*. Vol.16, no.4, pp.319-333.
- Krishman, Venkat R. 2002. Transformational Leadership and Value System Congruence. *International Journal of Value-Based Management*. Vol.15 pp.19-33.



- Lee, Joan. 2005. Effects of Leadership and Leader-member Exchange on Commitment. *Leadership & Organizational Development Journal*. Vol.26, no.8, pp. 655-672.
- Masi, Ralph J. and Cooke, Robert A. 2000. Effects of Transformational Leadership on Subordinate Motivation, Empowering Norms, and Organizational Productivity. *International Journal of Organizational Analysis*. Vol.8, no.1, pp: 16-47.
- Miru, Sulaeman. 2006. Kajian Kepemimpinan Kaitannya dengan Total Quality Management Perusahaan Cold Storage Eksportir Udag di Makasar. *Analisis*. Vol.3, no.1, pp. 53-60.
- Mwita, John Issac. 2002. *The Role of Motivation in Performance Management : The case of performance-related-pay schemes in British local authorities*. International Development Departement. School of Public Policy The University of Birmingham.
- Natsir, Syahir. 2004. *Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Perilaku Kerja dan Kinerja Karyawan Perbankan di Sulawesi Tengah*. Surabaya. Disertasi Program Pascasarjana Universitas Airlangga.
- Pillai, Rajnandini and Ethyn Williams. 2004. Transformational Leadership, Self Efficacy, Group Cohesiveness, Commitment, and Performance. *Journal of Organizational Change Management*. Vol.2, no.17, pp. 144 – 159.
- Purba, Diana Sulianti.2009. *Pengaruh Kepemimpinan Transformasional terhadap Motivasi Kerja dan Kinerja Manajer di PT. Perkebunan di Sumatera Utara*. Surabaya. Disertasi Program Pascasarjana Universitas Airlangga.
- Spreitzer, Gretchen M, Kimberly Hopkins Perttula and Katherine Xin. 2005. Traditionality Matters : An Examination of the Effectiveness of Transformational Leadership in the United States and Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*. Vol.26 page : 205-227.
- Schlechter, Anton F. and Amos S. Engelbrecht.2006. The Relationship between Transformational Leadership, Meaning and Organizational Citizenship Behaviour. *Management Dynamics*. Vol 15 No.4; 1-16.
- Suharto, Babun. 2005. *Pengaruh Kepemimpinan Transaksional dan Transformasional terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri di Jawa Timur*. Surabaya. Disertasi Program Pascasarjana Universitas Airlangga.
- Walumba, Fred O, Bani Orwa, Peng Wang, and John J. Lawler. 2005. Transformational Leadership, Organizational Commitment, and Job Satisfaction : A Comparative Study of Kenyan and US Financial Firms. *Human Resources Development Quarterly*. Vol.16 No.2. pg : 235-256
- Xiaoxia, Pan. 2006. *Transformational Leadership and Transaksional Leadership : The Influence of Gender and Culture on Leadership Styles of SMEs in China and Sweden*. The Departemen of Business Studies Kristianstad University. Master Dissertation.
- Yukl, Gary. 1998. *Kepemimpinan dalam Organisasi*. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta. Prenhallindo.



**PENGARUH TATAKELOLA HUBUNGAN, KEDEKATAN HUBUNGAN DAN
RENTE RELASIONAL TERHADAP KINERJA RETAILER YANG DIMEDIASI
OLEH KOMPETENSI PEMASARAN
(Studi Pada Retailer Springbed Di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi)**

Anna Wulandari

annawulandari_mulyanto@yahoo.com

Heru Mulyanto

cvagung@yahoo.com

STIE IPWIJA, Jakarta Selatan

Abstract

In order to accelerate economic growth as an independence nation, the role of SMEs, small businesses and retailers become increasingly important. The competitive environment increasingly tighter, and its demands higher operational efficiency. In a highly competitive business environment, every company have to make sure that they have a sustainable competitive advantage. The issue about the channel of distribution has been given a very serious attention by every business. The retailer performance that failed to meet the expectation in the springbed industry was a sign that a study regarding factors affecting the retailer performance in this industry has to be analyzed, evaluated, synthesized and empirically tested. To follow up the statement, this study was conducted on 344 springbed retailers in Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang and Bekasi as the sample. After the validity and reliability test, the collected data was analyzed using LISREL 3.30. Results of the study revealed that the Relational Governance and Relational Embeddedness do not have a direct effect on Retailer Performance, but it was intervened by Marketing Competence. The Relational Rent has an insignificant effect on the Retailer Competence and Performance. The positive effect of relational Governance and Relational Embeddedness on the retailer Performance was getting stronger when the Marketing Competence was increasing. Finally, the Marketing Competence as an intervening variable has a very crucial role in relating the Relational Governance and Relational Embeddedness on Retailer Performance.

PENDAHULUAN

Dalam rangka memacu pertumbuhan ekonomi menuju kemandirian bangsa, peranan UKM, bisnis kecil dan pengecer (*retailer*) menjadi semakin penting karena lingkungan persaingan semakin ketat dan tuntutan efisiensi operasional semakin tinggi. Perusahaan harus mengembangkan dan meningkatkan sumber daya dan kemampuannya untuk meningkatkan nilai superior dan keunggulan bersaing (Ganesan, et.al., 2009). Nilai manajemen rantai pasokan dan kesuksesan manajemen hubungan antar organisasi dapat terlihat dari bagaimana perusahaan menggunakan saluran distribusi sebagai senjata untuk mendapatkan keunggulan dibandingkan pesaing (Hult, Ketchen, Arrfelt, 2007; Sezen and Yilmaz, 2007). Isu penting dalam mengembangkan keunggulan bersaing adalah melalui hubungan antara pembeli dan penjual. Jika perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing melalui hubungan kerjasama antara pembeli dan penjual, maka keunggulan tersebut akan berlangsung secara berkelanjutan.



Kolaborasi antara retailer dan supliernya telah terjadi selama bertahun-tahun, tetapi saat ini tingkat kompleksitas dalam keunggulan bersaing telah mencapai babak baru. Retailer tidak hanya mengejar pengembalian aset, pertumbuhan dan perputaran persediaan tetapi juga harus mengembangkan pendekatan-pendekatan strategik dalam berkolaborasi dengan rantai pasokannya untuk meningkatkan penjualan. Perubahan harapan konsumen mengenai kualitas barang jasa, tekanan peraturan, dan permintaan bisnis untuk mendapatkan barang yang lebih banyak dengan harga yang lebih murah mendorong upaya-upaya peningkatan pelayanan konsumen dan kinerja bisnis (Ganesan, et.al., 2009). Kinerja akan meningkat apabila perusahaan melibatkan elemen-elemen relasional ke dalam hubungan antara pembeli dan penjual (Noordewier, John, and Nevin, 1990). Memahami berbagai bentuk perilaku relasional dan mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi perilaku relasional masih menjadi topik penelitian yang sangat penting (Sezen and Yilmaz, 2007).

Kedekatan hubungan merupakan sumber daya strategik untuk mengembangkan kompetensi dan kinerja (Andersson et.al., 2002). Para peneliti berpendapat bahwa kedekatan hubungan mempengaruhi perilaku dan kinerja perusahaan (Rowley et.al., 2000). Kinerja organisasi akan meningkat dengan adanya ikatan kedekatan dengan partner jaringan distribusinya (Uzzi, 1997). Perusahaan yang terhubung dengan jaringannya melalui ikatan kedekatan akan memiliki peluang sukses yang lebih besar daripada perusahaan yang tidak menerapkan ikatan relasional (Uzzi, 1996; Zaheer et. Al., 1998).

Rantai pasokan dikelola melalui struktur tata kelola. Tata kelola hubungan merupakan aturan formal dan non-formal dalam bekerjasama dengan partner. Dengan mengalokasikan tata kelola sumber daya yang tepat dalam hubungan kerjasama, maka perusahaan dapat memaksimalkan kinerjanya (Griffith and Myers, 2005). Tatakelola hubungan memainkan peranan penting karena mempengaruhi biaya transaksi dan kesediaan partner aliansi untuk terlibat dalam upaya penciptaan nilai (Dyer and Singh, 1998).

Rente adalah pendapatan diatas titik pulang pokok. Perusahaan yang memiliki sumberdaya superior akan memperoleh rente karena memiliki biaya rata-rata yang lebih rendah daripada perusahaan lain (Peteraf, 1993). Menurut Dyer dan Singh (1998), rente relasional adalah keuntungan supernormal yang diperoleh secara bersama-sama dalam hubungan timbal balik, yang tidak dapat diperoleh jika masing-masing pihak bekerja sendiri-sendiri. Rente relasional terwujud apabila partner aliansi mengkombinasikan, mempertukarkan atau menginvestasikan aset, pengetahuan, sumber daya/kemampuan, dan/atau menerapkan mekanisme tatakelola yang efektif yang dapat menurunkan biaya transaksi, atau memungkinkan realisasi rente melalui kombinasi dari aset, pengetahuan dan kemampuan.

Perbedaan kedekatan hubungan antara pembeli dan penjual akan menciptakan perbedaan tingkat kompetensi. Perbedaan tingkat kompetensi ini akan dialami oleh kedua belah pihak (Andersson et.al, 2002). Bentuk tatakelola hubungan dan tingkat rente relasional antara retailer dan supliernya akan menentukan kompetensi kedua belah pihak. Karena retailer hanya memasarkan produk yang dijual oleh retailer, maka kompetensi yang dimaksud disini adalah kompetensi pemasaran. Pada akhirnya, kompetensi retailer dalam memasarkan produknya akan menentukan kinerja retailer.

KAJIAN PUSTAKA

Kerjasama antar perusahaan terjadi ketika dua atau lebih organisasi bertindak bersama-sama untuk mencapai keuntungan dan tujuan bersama (Borys dan Jemison, 1989). Perusahaan berusaha mempergunakan kesempatan untuk meningkatkan kemampuan dan keuntungan. Perusahaan berfokus pada bagaimana meminimalkan biaya dalam mengorganisasi dan mengelola aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan (Combs et.al., 1999). Kerjasama antar perusahaan memungkinkan perusahaan untuk berbagi sumber daya dan mengatasi kelangkaan sumber daya yang diperlukan perusahaan (Wernerfelt, 1984). Suatu sumber daya dapat menjadi keunggulan bersaing apabila sumber daya tersebut



sulit untuk dibeli dan dijual, sulit ditiru, dan sulit dicari sumber daya penggantinya atau produk substitusinya (Douma dan Schreuder, 2002).

Kinerja rantai pasokan adalah kemampuan anggota rantai pasokan untuk memberikan kontribusi pada upayanya mencapai tujuan secara efektif dan efisien (Harwick, 1997; Tan, 2002). Kinerja manajemen pasokan merupakan penggerak yang sangat besar sekaligus alat strategik yang signifikan bagi perusahaan untuk mencapai kesuksesan dalam persaingan bisnis (Tan, 2002). Perusahaan-perusahaan besar menggunakan manajemen pasokan sebagai sumber daya strategik yang sangat penting untuk mewujudkan keunggulan bersaingnya dengan melibatkan anggota rantai pasokan (D'Avanzo et.al., 2004). Keputusan dan praktek manajemen pasokan memberikan nilai tambah dalam bidang manajemen biaya, kualitas yang tinggi, cycle time yang rendah, pengiriman yang cepat dan kemampuan semua anggota rantai pasokan untuk membentuk hubungan yang intim (Eltantawy, 2008).

Kemampuan sebuah perusahaan untuk bersaing tergantung pada kemampuannya untuk mengembangkan kompetensinya (Halley dan Beaulieu, 2009). Kompetensi inti sebuah perusahaan merupakan hasil dari keahlian dan kemampuan organisasional yang menurut penilaian konsumen lebih unggul daripada pesaing. Sesuatu dianggap sebagai kompetensi inti apabila perusahaan mampu mengembangkan kemampuan (capability) organisasional yang lebih efisien daripada yang dimiliki oleh pesaing, dan kemampuan tersebut bernilai dan dicari oleh konsumen (Collis dan Montgomery, 1995; Reed dan deFillippi, 1990). Menurut Dyer dan Singh (1998), kompetensi inti dapat dibangun melalui rantai pasokan (supply chain). Kompetensi pemasaran dan kompetensi yang berhubungan dengan pemasaran merupakan strategi yang lebih penting dibandingkan strategi lainnya (Snow dan Hrebiniak, 1980).

Rente relasional adalah keuntungan supernormal yang diperoleh secara bersama-sama dalam hubungan timbal balik, yang tidak dapat diperoleh jika masing-masing pihak bekerja sendiri-sendiri sehingga hanya dapat diperoleh melalui kontribusi bersama dengan rekan aliansi tertentu (Dyer dan Singh, 1998). Rente relasional hanya dapat terjadi jika partner aliansi saling mengkombinasikan, mempertukarkan atau menginvestasikan aset, pengetahuan dan sumber daya/kapabilitas dan atau mereka menerapkan mekanisme tatakelola yang efektif sehingga dapat menurunkan biaya transaksi atau memungkinkan dapat terealisasinya balas jasa (rent) melalui kombinasi yang sinergi antara aset, pengetahuan, kapabilitas.

Tatakelola hubungan adalah hubungan timbal balik antar perusahaan yang melibatkan aset khusus dan kepercayaan antar pihak-pihak yang berkepentingan dengan kerjasama tersebut (Zaheer dan Venkatraman, 1995). Tatakelola hubungan merupakan salah satu bentuk strategi interorganisasional, yang berfokus ada model tatakelola yang berada di pertengahan (intermediate atau hybrids) antara model market dan hirarki (Williamson, 1991). Keberadaan tatakelola hubungan semakin penting karena dapat meningkatkan posisi bersaing pada sebuah perusahaan (Jarillo, 1988). Tatakelola hubungan (relational governance) menunjukkan aktivitas antar perusahaan atau antar unit yang menyertai hubungan pertukaran antara pihak yang terlibat.

Kerjasama antar organisasi merupakan kerjasama yang berulang dan melekat pada hubungan sosial. Tatakelola hubungan muncul dari nilai dan proses yang disepakati bersama dalam hubungan sosial tersebut (Poppo et.al., 2002). Dalam hubungan kerjasama yang berdasarkan pada tatakelola hubungan, pelaksanaan kewajiban, janji dan harapan dilakukan melalui proses sosial yang mengedepankan norma-norma fleksibilitas, solidaritas dan pertukaran informasi. Fleksibilitas mendorong adaptasi terhadap kejadian-kejadian yang tidak terduga. Solidaritas mendorong pendekatan bilateral untuk mengatasi permasalahan dan menciptakan komitmen untuk melakukan kegiatan bersama melalui tindakan penyesuaian antara kedua belah pihak. Pertukaran informasi mendorong penyelesaian masalah dan adaptasi karena pihak yang terlibat dalam kerjasama bersedia untuk saling berbagi informasi, rencana dan tujuan, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang.

Menurut Andersson et.al. (2002) *embeddedness* adalah hubungan dengan pelaku bisnis lainnya. Keterikatan jaringan (*network embeddedness*) dapat dipandang sebagai sumber daya strategis yang mempengaruhi kemampuan dan kinerja yang diharapkan perusahaan di masa yang akan datang. *Relational embeddedness* menekankan pada peranan ikatan perpaduan sebagai mekanisme untuk mendapatkan informasi yang tepat. Pihak yang memiliki hubungan kedekatan satu sama lain akan saling berbagi informasi dan pengetahuan. Mereka mengembangkan pemahaman terhadap perilaku pihak lain, bertukar pikiran dan saling mendiskusikan pendapat, yang pada akhirnya akan mempengaruhi tindakan mereka. Kohesi atau perpaduan antar pihak yang terlibat dalam kerjasama akan mendorong mereka untuk saling menandingi perilaku pihak lain, meningkatkan kemampuan mereka untuk melakukan kedekatan sosial dan berbagi informasi, sehingga dapat mengurangi ketidakpastian dan mendorong rasa saling percaya (*trust*) antar pihak-pihak yang terlibat.

Kedekatan hubungan merupakan sumber daya strategis yang menekankan pada peranan ikatan kohesif langsung sebagai sebuah mekanisme untuk memperoleh informasi yang tersaring dengan baik (Gulati, 1998). Kedekatan hubungan diartikan sebagai sejauhmana sebuah perusahaan baik secara individual maupun dalam berhubungan langsung dengan konsumen, pemasok, pesaing dan lain sebagainya dapat bertindak sebagai sumber pembelajaran. Perusahaan yang saling berhubungan secara kuat lebih mampu untuk bertukar informasi, dan oleh karena itu dapat belajar lebih banyak dari satu sama lain (Mowery, Oxley, dan Silverman, 1996; Uzzi, 1996; Kumar dan Nti, 1998; Lane dan Lubatkin, 1998; Hansen, 1999).

Dhanaraj et.al. (2004) mendefinisikan kedekatan hubungan sebagai hubungan antar pelaku-pelaku bisnis yang ditunjukkan dengan kuatnya hubungan sosial (*strength of social ties*), adanya kepercayaan dan kedekatan (*trust and closeness*), serta memiliki kesamaan nilai dan proses (*shared values and systems*). Kekuatan hubungan antar perusahaan ditunjukkan melalui dukungan emosional, keahlian manajerial dan manajemen waktu kepada perusahaan lain yang menjadi partner kerjanya. Kepercayaan adalah keyakinan bahwa partner kerja tidak akan melakukan tindakan yang menguntungkan diri sendiri tetapi merugikan pihak lain (Uzzi, 1997). Proses sosialisasi antar perusahaan mampu mendorong perusahaan yang terlibat dalam hubungan akan saling berbagi nilai dan sistem, serta memiliki ketergantungan satu sama lain. Kedua perusahaan memiliki kesamaan identitas dan memiliki interpretasi yang sejalan pada suatu realitas.

HYPOTHESES DEVELOPMENT

Noteboom (2004) menyatakan bahwa *transaction cost economics* memprediksi tiga bentuk tatakelola yaitu investasi khusus, ketidakpastian dan frekuensi transaksi. Instrumen dalam tatakelola antara dua pihak adalah kontrak, saling ketergantungan, reputasi dan hostages. Bentuk tatakelola dalam *transaction cost economics* adalah integrasi penuh, tatakelola antara tiga pihak, dan tatakelola antara dua pihak. Noteboom menyatakan bahwa tatakelola dapat diintegrasikan dengan kompetensi kedalam satu teori. Diperlukan teori mengenai pengetahuan dan pembelajaran, teori pertukaran sosial yang didalamnya terdapat kepercayaan (*trust*), risiko, dan perubahan fokus dari fokus pada transaksi menjadi fokus pada hubungan. Dalam menggabungkan tatakelola dan kompetisi, kepercayaan (*trust*) merupakan faktor yang menentukan tingkat risiko yang dapat terjadi. Tinggi rendahnya kepercayaan dilihat dari kebiasaan dan institusionalisasi dalam menjalin kerjasama dengan partner. Sedangkan tinggi rendahnya risiko yang mungkin timbul dalam hubungan kerjasama dilihat dari ukuran ego kehilangan (*size of loss ego*) dan kemungkinan terjadi ego kehilangan (*probability of loss ego*).

H1 : Tatakelola hubungan antara supplier dan retailer diduga memiliki pengaruh positif terhadap kompetensi pemasaran retailer.



Dalam perusahaan multinasional, terdapat hubungan antara jaringan eksternal yang dimiliki oleh anak perusahaan dan kinerja pasarnya serta peran yang dimainkan oleh anak perusahaan pada pengembangan kompetensi dalam perusahaan manufaktur. Melalui hubungannya dengan pelaku individual, anak perusahaan menyerap pengetahuan baru dari lingkungan, dan hal ini akan memiliki pengaruh positif pada kinerja pasarnya. Akan tetapi, kapasitas anak perusahaan untuk menyerap pengetahuan dapat juga memiliki pengaruh pada peran strategis dalam proses pengembangan kompetensi melalui transfer pengetahuan kepada anak perusahaan lainnya (Anderson et.al., 2002). Melalui jaringan sosial, perusahaan memiliki akses kepada sumber daya dan kemampuan di luar organisasi, seperti modal, barang, jasa, inovasi, dan lain sebagainya. Jaringan diciptakan melalui sebuah path-dependent process, sehingga jaringan tersebut sangat berbeda dari yang lain dan sulit untuk ditiru. Akibatnya, sumber daya yang dapat diakses melalui jaringan juga relatif sulit ditiru dan tidak ada yang dapat menggantikan. Transfer pengetahuan, sumber daya dan kemampuan serta aset merupakan komponen utama rente relasional yang berpengaruh pada peran strategis dalam pengembangan kompetensi.

H2 : Rente relasional antara supplier dan retailer diduga memiliki pengaruh positif terhadap kompetensi pemasaran retailer.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Anderson et.al. (2002) disimpulkan bahwa relational embeddedness dapat berpengaruh terhadap kompetensi, tetapi kedekatan hubungan dapat juga tidak berpengaruh terhadap kompetensi. Business embeddedness tidak berpengaruh secara langsung terhadap kompetensi, tetapi harus melalui teknikal embeddedness. Sedangkan teknikal embeddedness berpengaruh positif terhadap kompetensi pada perusahaan multinasional yang menjadi obyek penelitian. Oleh karena itu, dapat diajukan hipotesis berikut :

H3 : Kedekatan hubungan antara supplier dan retailer diduga berpengaruh positif terhadap kompetensi pemasaran retailer.

Hubungan kerjasama yang didukung oleh kepercayaan (trust) seringkali dipandang sebagai pengganti kontrak yang formal dan kompleks dalam hubungan antar organisasi, karena banyak yang berpendapat bahwa kontrak formal mengabaikan kepercayaan (trust) sehingga mendorong adanya perilaku oportunistik yang merugikan pihak lain. Penelitian yang dilakukan oleh Poppo dan Zenger (2002) menunjukkan bahwa semakin banyak manajer yang menyesuaikan kontrak formal dengan tatakelola hubungan, dan sebaliknya, menyesuaikan tatakelola dengan kontrak formal. Hal ini menunjukkan bahwa kontrak formal dan tatakelola hubungan merupakan dua hal yang saling melengkapi (complements). Griffith dan Myers (2003) membuktikan bahwa kinerja perusahaan meningkat ketika norma hubungan, yaitu pertukaran informasi dan solidaritas, sesuai dengan norma budaya yang diharapkan dalam hubungan kerjasama yang berbeda budaya. Hasil penelitian Mesquita et.al. (2008) menunjukkan bahwa mekanisme tatakelola hubungan antara pemasok dan pembeli (buyer-supplier relational governance mechanisms) berpengaruh positif terhadap kinerja hubungan supplier (supplier relational performance). Hasil penelitian Ferguson et.al. (2005) menyimpulkan bahwa relational governance merupakan prediktor yang kuat dan signifikan pada efektivitas kerjasama.

H4 : Tatakelola hubungan antara supplier dan retailer diduga memiliki pengaruh positif terhadap kinerja retailer.

Rente relasional melalui investasi pada aset yang khusus untuk menunjang suatu hubungan (relation-specific assets), pertukaran pengetahuan yang menghasilkan pembelajaran bersama (knowledge-sharing routines), sumber daya dan kapabilitas yang saling melengkapi (complementary resources and capabilities) akan memfasilitasi kerjasama dan koordinasi antar perusahaan sehingga akan meningkatkan kinerja (Dyer dan Singh, 1998). Rente relasional melalui relation-specific investment dapat menurunkan total biaya rantai nilai, memperbesar diferensiasi produk, menurunkan jumlah produk yang cacat, dan

mempercepat siklus pengembangan produk sehingga pada akhirnya akan meningkatkan kinerja (Parkhe, 1993).

H5 : Rente relasional antara supplier dan retailer diduga memiliki pengaruh positif terhadap kinerja retailer.

Moran (2005) menyatakan bahwa kedekatan hubungan (relational embeddedness) yang terdiri dari kedekatan (closeness) dan kepercayaan (trust) dalam hubungan antara manajer dengan koneksinya, memainkan peranan penting dalam menjelaskan kegiatan-kegiatan baru dan tugas-tugas yang berorientasi pada inovasi dan kinerja manajerial dalam inovasi produk dan proses (managerial performance in product and process innovation.) Hasil penelitian Rowley et.al. (2000) menyimpulkan bahwa kedekatan hubungan dan kedekatan struktural (relational embeddedness and structural embeddedness) memainkan peranan penting dalam kinerja perusahaan. Perbedaan antara kedekatan yang kuat dan yang lemah terletak pada sumber daya yang diberikan pada aliansi dan perubahan lingkungan. Hasil penelitian Lado et.al. (2008) menunjukkan bahwa relationalism yang terdiri dari solidarity, flexibility, dan mutuality berpengaruh positif terhadap kinerja, sekaligus memediasi pengaruh tingkat kepercayaan dan perilaku oportunistik terhadap kinerja. Hasil penelitian Uzzi (1996) menyimpulkan bahwa organisasi yang terikat pada jaringan melalui embedded ties akan lebih mampu bertahan (survive) daripada perusahaan yang menerapkan arm's length ties. Organisasi yang tergabung dalam jaringan kelompok bisnis (business group network) akan membentuk embedded ties yang akan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk bertahan. Kemungkinan perusahaan untuk bertahan akan meningkat apabila perusahaan menerapkan kombinasi antara embedded ties dan arm's length ties, sedangkan perusahaan yang menerapkan arm's length saja atau embedded ties saja akan memiliki kemungkinan bertahan yang lebih rendah.

H6 : Kedekatan hubungan antara supplier dan retailer diduga memiliki pengaruh positif terhadap kinerja retailer.

Hasil penelitian Droge dan Vickery (1994) menyimpulkan bahwa kompetensi pemasaran dan kompetensi inovasi berpengaruh positif terhadap keenam indikator kinerja, sedangkan kompetensi manufaktur hanya berpengaruh positif terhadap tiga indikator kinerja yaitu ROI, pertumbuhan ROI, dan pertumbuhan pangsa pasar. Kompetensi dalam desain dan pengembangan produk (kompetensi inovasi) sangat berpengaruh terhadap kinerja, diikuti oleh kompetensi pasar dan yang terakhir adalah kompetensi manufaktur. Hasil penelitian Chiu (2009) menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat kompetensi jaringan (network competence) yang tinggi akan menjadi pusat jaringan dan memiliki kinerja inovasi yang baik.

H7 : Kompetensi pemasaran retailer diduga memiliki pengaruh positif terhadap kinerja retailer .

METODE PENELITIAN

Data yang akan digunakan untuk menguji hipotesis diperoleh melalui survei terhadap retail springbed. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh toko atau retail springbed di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi (Jabodetabek) yang berjumlah 600 toko/retailer springbed. Responden penelitian adalah toko furniture yang menjual springbed merek Basic yang berlokasi di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi. Dari 400 kuesioner yang dibagikan kepada responden, terdapat 385 kuesioner yang dikembalikan. Setelah kuesioner disortir, terdapat 19 kuesioner yang tidak diisi, 37 kuesioner tidak diisi dengan lengkap oleh responden, sehingga yang dapat digunakan untuk analisis data adalah 344 kuesioner. Karakteristik responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden berpendidikan SLTA dan berusia 26 hingga 40 tahun. Sebagian besar retailer telah berdiri selama 2 hingga 10 tahun, dengan jumlah karyawan 2 hingga 5 orang. Prosedur yang digunakan dalam pengembangan dan pengujian model serta pengolahan data penelitian menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) yang memiliki kemampuan menampilkan sebuah

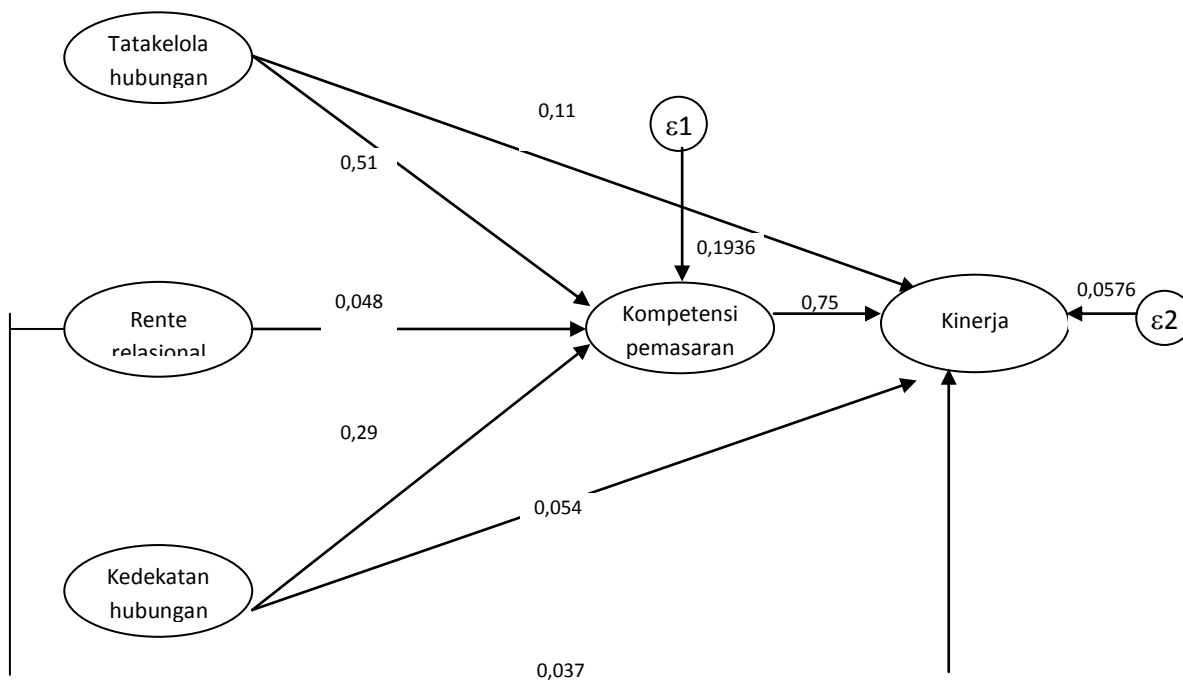
model komprehensif bersamaan dengan kemampuannya untuk mengkonfirmasi dimensi atau faktor dari sebuah konsep melalui indikator-indikator empiris serta kemampuannya untuk mengukur pengaruh antar faktor secara teoritis ada.

ANALISIS DAN DISKUSI

Uji kecocokan keseluruhan model dilakukan dengan menggunakan perangkat lunak Lisrel 8,80. Pengolahan data dilakukan terhadap 344 responden, kemudian dilakukan respesifikasi model menggunakan Modification Indices dengan menambah error variance sampai diperoleh tingkat kecocokan keseluruhan model yang terbaik. Dari hasil uji kecocokan model diperoleh nilai Chi-Square sebesar 2338,31; p-value sebesar 0,00000; RMSEA sebesar 0,056 yang menunjukkan good fit; GFI sebesar 0,79 yang menunjukkan bahwa modelnya kurang baik karena nilainya kurang dari 0,80; NFI sebesar 0,95; NNFI sebesar 0,97; CFI sebesar 0,97; IFI sebesar 0,97; dan RFI sebesar 0,94 yang menunjukkan good fit.

Analisis model struktural menghasilkan nilai estimasi hubungan kausal antar variabel yang terstandarisasi, sedangkan pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat nilai-t. Model struktural dan nilai-t menunjukkan bahwa tata kelola hubungan dan kedekatan hubungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kompetensi pemasaran. Kompetensi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja. Hubungan antar variabel dapat dijelaskan dalam model struktural dan nilai-t pada gambar berikut:

Gambar 1
Model Struktural untuk Solusi Terstandarisasi dan Nilai-t



Sumber: Data penelitian yang diolah, 2011

Persamaan model struktural adalah sebagai berikut:

$$\text{Pers. 1: } \text{KOM} = 0,048 \text{ REN} + 0,29 \text{ EMB} + 0,51 \text{ GOV}$$

(0,047)	(0,069)	(0,073)
1,01	4,27	6,97

$$\text{Pers.2: KIN} = 0,037 \text{ REN} + 0,75 \text{ KOM} + 0,054 \text{ EMB} + 0,11 \text{ GOV}$$

$$(0,043) \quad (0,098) \quad (0,062) \quad (0,066)$$

$$0,087 \quad 7,69 \quad 0,88 \quad 1,69$$

Tabel 1.
Analisis Jalur

No	Alur (Path)	Variabel Intervening	Pengaruh Langsung	Pengaruh Tidak Langsung
1	Gov → Kin	-	0,11	-
2	Gov → Kin	Kom	-	$0,51^* \times 0,75^* = 0,3825^*$
3	Rent → Kin	-	0,037	-
4	Rent → Kin	Kom	-	$0,048 \times 0,75^* = 0,036$
5	Emb → Kin	-	0,054	-
6	Emb → Kin	Kom	-	$0,29^* \times 0,75^* = 0,2175^*$

* menunjukkan signifikan

Sumber: Data penelitian yang diolah, 2011

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kompetensi pemasaran merupakan variabel intervening. Tatakelola hubungan dan kedekatan hubungan tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja retailer, tetapi melalui variabel intervening kompetensi pemasaran. Perbaikan tatakelola hubungan yang meliputi hubungan yang komunikatif, informatif, fleksibel, mengatasi masalah secara bersama-sama, mendiskusikan perubahan bisnis, tidak memanfaatkan pihak lain, menjunjung tinggi solidaritas, kerjasama, tanggung jawab, dan keadilan sesuai dengan norma-norma bisnis lebih diprioritaskan dalam upaya peningkatan kompetensi dan kinerja retailer. Sedangkan yang menjadi prioritas kedua dalam upaya peningkatan kompetensi dan kinerja retailer adalah peningkatan kedekatan hubungan yang meliputi menjalin dukungan emosional, dukungan manajerial dan dukungan pengelolaan waktu antara retailer dengan supplier, saling memahami, tidak saling merugikan dan tidak saling memaksakan kepentingan. Rente relasional tidak mempengaruhi kinerja retailer. Hubungan antara retailer dengan supplier springbed didasarkan pada hubungan pertukaran ekonomi (economic exchange) yang sifatnya transaksional. Retailer lebih berorientasi pada harga yang murah, diskon, bonus, dan hadiah yang besar sehingga hubungan yang terjalin adalah hubungan jangka pendek. Hubungan retailer dan supplier bersifat weak-ties dan berorientasi jangka pendek, menjual multiproduk, tidak ada tacit knowledge yang sifatnya kompleks, sehingga rente relasional tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja.

Kerjasama antara supplier dan retailer springbed adalah bentuk kerjasama hybrid, yang berada di pertengahan antara bentuk pasar dan hierarki. Dalam bentuk kerjasama hybrid, retailer springbed cenderung tidak memprioritaskan adanya kekhususan aset, sumber daya dan kemampuan yang saling melengkapi, serta berbagi pengetahuan. Oleh karena itu, dalam kontrak kerjasama yang berorientasi jangka pendek (kurang dari satu tahun) dan jangka menengah (satu hingga tiga tahun), rente relasional tidak berpengaruh terhadap kompetensi pemasaran dan kinerja.

Tidak semua hubungan bisnis memerlukan kedekatan hubungan yang tinggi, intensitas komunikasi yang tinggi, dan informasi yang berlebihan. Dalam hubungan yang sifatnya weak ties, rente relasional tidak berpengaruh terhadap kompetensi pemasaran dan kinerja. Hubungan antara retailer dan supplier springbed merupakan hubungan yang lemah dimana supplier dan retailer perlu mengelola hubungan kerjasama dengan berbagai pihak dan mendapatkan stimuli yang inovatif dari berbagai sumber. Hubungan yang intensitasnya terlalu tinggi akan menurunkan kemampuan menanggapi perubahan ekonomi dan sosial, pemasaran terlalu fokus pada target pasar yang terbatas, dan berisiko kehilangan kontak dengan kelompok konsumen baru yang mulai tumbuh. Sedangkan hubungan kedekatan lemah tetapi dalam jumlah yang banyak dapat menghilangkan risiko terkunci pada sejumlah



kecil hubungan yang terbatas, mendapatkan manfaat dari berbagai partner yang berasal dari berbagai jaringan, meningkatkan fleksibilitas interaksi antar organisasi, dan mendukung strategi proaktif melalui konsep produk yang inovatif.

Dalam menjalin hubungan kerjasama dengan retailer, maka supplier harus memahami waktu yang tepat untuk bertukar informasi. Informasi yang terlalu berlebihan, hubungan yang terlalu dekat, dan komunikasi yang terlalu intensif dapat berpotensi menimbulkan konflik. Apabila kedua belah pihak saling memberikan informasi yang akurat dan tepat waktu, meluangkan waktu untuk bertemu dan berdiskusi, mengatasi masalah secara bersama-sama dan bertanggung jawab, mendiskusikan perubahan bisnis, bertindak adil dan sesuai dengan norma bisnis maka kompetensi dan kinerja retailer akan meningkat. Oleh karena itu, diperlukan pertemuan bisnis untuk meningkatkan kedekatan hubungan dan membicarakan kendala yang timbul.

Karakteristik toko menunjukkan bahwa sebagian besar retailer springbed adalah toko kecil yang memiliki ruang pameran terbatas, dan tingkat pendidikan pemilik dan pengelola toko adalah SLTA, sehingga rente relasional tidak berpengaruh terhadap kompetensi dan kinerja retailer.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menekankan perlunya peningkatan kompetensi pemasaran yang dimiliki oleh retailer. Karena hanya dengan memiliki kompetensi pemasaran yang tinggi maka retailer mampu mencapai kinerja yang diharapkan. Oleh karena itu, hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pihak supplier springbed bahwa tatakelola hubungan perlu diprioritaskan dalam upaya meningkatkan kinerja retailer. Prioritas berikutnya adalah peningkatan kedekatan hubungan.

Penelitian yang akan datang diharapkan dapat dilakukan pada retailer besar. Retailer springbed yang berukuran besar biasanya memiliki asset specificity, sehingga diharapkan akan memberikan hasil yang berbeda. Pada penelitian mendatang juga dapat dicoba memberikan kuesioner yang sama kepada retailer springbed yang memakai sistem aliansi, joint venture, dan franchise karena rente relasional lebih berpengaruh pada hubungan yang bersifat jangka panjang dan strong ties, seperti aliansi, joint venture, dan kerjasama penelitian dan pengembangan. Penelitian mendatang dapat dilakukan dengan obyek penelitian pada industri lain untuk memperkuat ataupun menyanggah hasil penelitian ini. Penelitian lanjutan dapat dilakukan menggunakan supplier dan retailer sebagai responden penelitian. Hal ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh tatakelola hubungan dan kedekatan hubungan terhadap kinerja retailer dari sudut pandang supplier dan retailer. Penelitian mendatang dapat memasukkan faktor-faktor anteseden lain yang mempengaruhi kinerja retailer, misalnya faktor-faktor keuangan seperti return on sales, return on investment, dan return on assets. Penelitian mendatang dapat menjadikan rente relasional sebagai variabel moderating yang memperlemah dan memperkuat pengaruh tatakelola hubungan dan kedekatan hubungan terhadap kinerja. Hal ini diharapkan dapat membuat model yang lebih sempurna dengan mengeksplor variabel lain dan menguji kembali hipotesis penelitian yang tidak berhasil dibuktikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andersson, U., Forsgren, M., & Holm U. 2002. The strategic impact of external networks: Subsidiary performance and competence development in the multinational corporation. *Strategic Management Journal*, 23: 979-996.
- Brews, P. J., & Tucci, C. L. 2004. Exploring the structural effects of internetworking. *Strategic Management Journal*, 25: 429-451.
- Brouthers, K.D., Brouthers, L. E., & Werner, S. 2003. Transaction cost-enhanced entry mode choices and firm performance. *Strategic Management Journal*, 24: 1239-1248.



- Capaldo, A. 2007. Network structure and innovation: The leveraging of a dual network as a distinctive relational capability. . *Strategic Management Journal*, 28: 585-608.
- Capron, L., & Shen, J. 2007. Acquisitions of private vs. public firms: Private information, target selection, and acquirer returns. *Strategic Management Journal*, 28: 891-911.
- Chiu, Y. T. H. 2009. How network competence and network location influence innovation performance. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 24 (1): 46-55.
- Collis, D.J., & Montgomery, C. A. 1995. Competing on resources: strategy in the 1990s. *Harvard Business Review*, 72 (2): 118-128.
- Combs, J.G., & Ketchen D. J. 1999. Explaining interfirm cooperation and performance: Toward a reconciliation of predictions from the resource-based view and organizational economics. *Strategic Management Journal*, 20: 867-888.
- Conant, J.S., Mokwa, M. P., & Varadarajan, P. R. 1990. Strategic Types, distinctive marketing competencies and organizational performance: a multiple measures-based study. *Strategic Management Journal*, 11: 365-383.
- Cousins, P. D., Lawson, B., Squire, B. 2008. Performance measurement in strategic buyer-supplier relationships; The mediating role of socialization mechanisms. *International Journal of operations & Production Management*, 28 (3): 238-258.
- Desarbo, W. S., Benedetto, C.A., Song, M., & Sinha, I. 2005. Revisiting the Miles and Snow Strategic Framework: Uncovering interrelationships between strategic types, capabilities, environmental uncertainty, and firm performance. *Strategic Management Journal*, 26: 47-74.
- Dhanaraj, C., Lyles, M. A., Steensma, H. K., & Tihanyi, L. 2004. Managing tacit and explicit knowledge transfer in IJVs: the role of relational embeddedness and the impact on performance. *Journal of international Business Studies*, 35: 428-442.
- Douma, S., & Schreuder, H. 2002. *Economic Approaches to Organizations*. Pearson Education Limited, England.
- Droge, C., Vickery, S., & Markland, R. E. 1994. Sources and outcomes of competitive advantage: An exploratory study in the furniture industry. *Decision Sciences*, 25 (5, 6): 669-689.
- Dyer, J. H., & Singh, H. 1998. The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23: 660-679.
- Dyer, J.H. 1996. Specialized supplier networks as a source of competitive advantage: Evidence from the auto industry. *Strategic Management Journal*, 17: 271-292.
- Eltantawy, R. 2008. Supply management contribution to channel performance: a top management perspective. *Management Research News*, 31 (3): 152-168.
- Ferguson, R. J., Paulin, M., Moslein, K., Muller, C. 2005. Relational governance, communication and the performance of biotechnology partnerships. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12 (3): 395-408.
- Frazier, B.J., & Huddleston, P. 2009. The role of market embeddedness in market scanning and market competence. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Spring.
- Ganesan, S., George, M., Jap, S., Palmatier, R. W., & Weitz, B. 2009. Supply chain management and retailer performance: emerging trends, issues, and implications for research and practice. *Journal of Retailing*, 85: 84-94.
- Gong, Y., Shenkar, O., Luo, Y., & Nyaw, M. 2007. Do multiple parents help or hinder international joint venture performance? The mediating roles of contract completeness and partner cooperation. *Strategic Management Journal*, 28: 1021-1034.
- Granovetter, M. S. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 6: 1360-1380.
- Griffith, D. A., & Myers, M. B. 2005. The performance implications of strategic fit of relational norm governance strategies in global supply chain relationships. *Journal of International Business Studies*, 36: 254-269.
- Gulati, R. 1998. Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19 (4): 293-317.



- Gulati, R. 1999. Network location and learning: the influence of network resources and firm capabilities on alliance formation. *Strategic Management Journal*, 20 (5): 397-420.
- Gulati, R., Lawrence, P. R., & Puranam, P. 2005. Adaptation in vertical relationships: beyond incentive conflict. *Strategic Management Journal*, 26: 415-440.
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. 2000. Strategic networks. *Strategic Management Journal*, 21 (3): 203-215.
- Haber, S., & Reichel, A. 2005. Identifying Performance Measures of Small Ventures-The case of the Tourism Industry. *Journal of Small Business Management*, 43 (3): 257-286.
- Hair, Joseph F. Jr., Ralph E. Anderson, Ronald L. Tatham, William C. Black. 1998. *Multivariate Data Analysis*, Fifth Edition. Prentice-Hall International, Inc.
- Halley, A., & Beaulieu, M. 2009. Mastery of operational competencies I the context of supply chain management. *Supply Chain Management: An International Journal*, 14 (1): 49-63.
- Hansen, M. T. 1999. The search-transfer problem: the role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits. *Administrative Science Quarterly*, 44 (1): 82-111.
- Hoetker, G., & Mellewigt, T. 2009. Choice and performance of governance mechanisms: matching alliance governance to asset type. *Strategic Management Journal*, 30: 1025-1044.
- Hsu, C. C., Kannan, V. R., Tan, K. C, Leong, G. K. 2008. Information sharing, buyer-supplier relationships, and firm performance; A multi-region analysis. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38 (4): 296-310.
- Hult, G. T. M., Ketchen, D.J., Arrfelt, M. 2007. Strategic supply hain management: improving performance through a culture of competitiveness and knowledge development. . *Strategic Management Journal*, 28: 1035-1052.
- Jarillo, J. C. 1988. On Strategic Networks. *Strategic Management Journal*, 9 (1): 31-41.
- Katsikeas, C.S., Samiee, S., & Theodosiou, M. 2006. Strategy fit and performance consequences of international marketing standardization. *Strategic Management Journal*, 27: 1033-1056.
- King, A. W., & Zeuthaml, C.P. 2001. Competencies and firm performance: Examining the causal ambiguity paradox. *Strategic Management Journal*, 22: 75-99.
- Kumar, R., & Nti, K.O. 1998. Differential learning and interaction in alliance dynamics: a process and outcome discrepancy model. *Organization Science*, 9 (3): 356-367.
- Lado, A. A., Dant, R. R., & Tekleab A. G. 2008. Trust-opportunism paradox, relationalism, and performance in interfirm relationships: evidence from the retail industry. *Strategic Management Journal*, 29: 401-423.
- Lane, P. J., & Lubatkin, M. 1998. Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, 19 (5): 461-477.
- Lin, X., & Germain, R. 2003. Organizational structure, context, customer orientation, and performance: lessons from Chinese State-owned enterprises. *Strategic Management Journal*, 24: 1131-1151.
- Lunnan, R., & Haugland, S. A. 2008. Predicting and measuring alliance performance: a multidimensional analysis. *Strategic Management Journal*, 29: 545-556.
- Luo, Y. 2007. Are joint venture partners more opportunistic in a more volatile environment?. *Strategic Management Journal*, 28: 39-60.
- Mesquita, L. F., Anand, J., Brush, T. H. Comparing the resource-based and relational viwes: Knowledge transfer and spillover in vertical alliances. *Strategic Management Journal*, 29: 913-941.
- Moran, P. 2005. Structural vs. relational embeddedness: social capital and managerial performance. *Strategic Management Journal*, 26: 1129-1151.
- Morgan, N. A., Vorhies, D. W., & Mason, C. H. 2009. Market orientation, marketing capabilities, and firm performance. *Strategic Management Journal*, 30: 909-920.



- Mowery, D.C., Oxley, J.E., & Silverman, B.S. 1996. strategic alliances and interfirm knowledge transfer. *Strategic Management Journal*, 17: 77-91.
- Mursitama, T. N. 2006. Creating relational rents: The effect of business groups on affiliated firms' performance in Indonesia. *Asia Pasific J Manage*, 23: 537-557.
- Nadkarni, S., & Narayanan, V. K. 2007. Strategic schemas, strategic flexibility, and firm performance: the moderating role of industry clockspeed. *Strategic Management Journal*, 28: 243-270.
- Noordewier, T. G., John. G., Nevin, J. R. 1990. Performance outcomes of purchasing arrangements in industrial buyer-vendor relationships. *Journal of marketing*, 10: 80-93.
- Noteboom, Burt. 2004. Governance and competence: how can they be combined?. *Cambridge Journal of Economics*, 28 (4): 505-525.
- Parkhe, A. 1993. Strategic Alliance structuring: A game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation. *Academy of Management Journal*, 36: 794-829.
- Parmigiani, Anne. 2007. Why do firms both make and buy? An investigation of concurrent sourcing. *Strategic Management Journal*, 28: 285-311.
- Parmigiani, Anne. 2009. Complementarity, capabilities, and the boundaries of the firm: The impact of within-firm and interfirm expertise on concurrent sourcing of complementary components. *Strategic Management Journal*, 30: 1065-1091.
- Poppo, L., & Zanger, T. 2002. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements?. *Strategic Management Journal*, 23: 707-725.
- Reed, R., & DeFillippi, R. J. 1990. Causal ambiguity, barriers to imitation and sustainable competitive advantage. *Academy of Management Review*, 15 (1): 88-102.
- Rowley, T., Behrens, D., & Krackhardt, D. 2000. Redundant governance structures: an analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal*, 21 (3): 369-386.
- Sezen, B., & Yilmaz, C. 2007. Relative effects of dependence and trust on flexibility, information exchange, and solidarity in marketing channels. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 22(1): 41-51.
- Singh, K., & Mitchell, W. 2005. Growth dynamics: the bidirectional relationship between interfirm collaboration and business sales in entrant and incumbent alliances. *Strategic Management Journal*, 26: 497-521.
- Tan, K. C. 2002. Supply chain management: practices, concerns, and performance issues. *Journal of Supply Chain Management*, 38 (1): 42-53.
- Uoro, A., Sharratt, M.W., Tsui, E., & Shekhar S. 2007. Trust as an ente-cedent to knowledge sharing in virtual communities of practice. *Knowledge Management Research & Practice*, 5: 199-212.
- Uzzi, B. 1996. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organization: The network effects. *American Sociological Review*, 61: 674-698
- Uzzi, B. 1997. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42: 35-67.
- Venkatraman, N., Ramanujam, V. 1987. Measurement of Business Economic Performance: An Examination of Method Convergence. *Journal of Management*, Vol. 13 (1): 109-123.
- Wernerfelt, B. 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5 (2): 171-180.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. 2003. Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses. *Strategic Management Journal*, 24: 1307-1314.
- Williamson, O. E. 1991a. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36: 269-296.
- Williamson, O. E. 1991b. Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12: 75-94.



- Williamson, O.E. 1985. The economic institutions of capitalism. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. 1999. Strategy research: Governance and competitive perspectives. Strategic Management Journal, 20: 1087-1108.
- Wolff, J. A., & Pett, T. L. 2006. Small-firm performance: modeling the role of product and process improvements. Journal of Small Business Management, 44 (2): 268-284.
- Zaheer, A., & Venkatraman, N. 1995. Relational Governance as an interorganizational strategy: An empirical test of the role of trust in economic exchange. Strategic Management Journal, 16 (5): 373-392.
- Zaheer, A., McEvily, B., & Perrone, V. 1998. Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. Organization Science, 9: 141-159.



**POTRET DAN PERKEMBANGAN *GREEN MARKETING*:
TEORI DAN PRAKTIK**

Bambang Siswanto
(Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Krida Wacana, Jakarta)

Hery Winoto, Tj.
(ISEI Cabang Jakarta)

Ilham Nur
(ISEI Cabang Jakarta)

Abstracts

Green marketing is strategic choice in the situation where perceptions and preferences of consumer shifting being greener and government rules about environmentally products. The paper examines researches and practice in the area of green marketing. Findings of the research paper are we still shaped basic and goals of the green marketing strategy and take more attention about gimmick, free riders, and firm credibility.

1. LATAR BELAKANG

Green marketing merupakan paradigma pemasaran yang muncul karena adanya perubahan persepsi dan preferensi konsumen. Pengetahuan dan kepedulian masyarakat tentang perlunya melestarikan bumi semakin meningkat dari tahun ke tahun. Mereka mulai memasukkan pertimbangan ekologi atau lingkungan hidup dalam keputusan membeli produk dan jasa. Kelompok konsumen seperti ini terus bertambah dan terjadi distribusi informasi diantara mereka tentang produk-produk yang ramah lingkungan dan/atau sebaliknya. Survei tentang isu penting yang menjadi perhatian orang dewasa di Amerika Serikat mendukung pemikiran diatas¹. Isu lingkungan hidup (*environment*) berada pada urutan ke-5 dari 12 isu penting, lebih penting dibandingkan masalah *drug*, masalah internasional, pengangguran, defisit anggaran/hutang negara, kejahatan, kemiskinan, kesehatan dan pajak. Tiga isu yang lebih penting adalah ekonomi, masalah tuna wisma dan pendidikan.

Perubahan lingkungan pemasaran seperti itu pada akhirnya mendorong pemasar untuk mulai memasukkan pertimbangan ekologi atau lingkungan hidup pada proses perencanaan dan penetapan bauran produk. Pada saat ini dan juga untuk masa mendatang *green marketing* layak ditempatkan sebagai strategi pemasaran. Ottman (1992) menyatakan model pemasaran konvensional tidak akan berhasil dalam menyikapi perubahan lingkungan pemasaran tersebut.

Fakta empirik menunjukkan penerapan *green marketing* sebagai strategi pemasaran tidak berkembang dengan cepat. Buku ajar manajemen pemasaran – buku ajar bahasa Inggris ataupun bahasa Indonesia – tidak mengalokasikan ruang yang cukup untuk membahas topik ini, bahkan dapat dinyatakan sebagian besar belum membahas topik ini. Sebagian besar silabus perkuliahan manajemen pemasaran di berbagai perguruan tinggi juga tidak membahas topik ini dalam satu kali pertemuan. Penelusuran artikel ilmiah melalui situs ProQuest menunjukkan kecenderungan yang sama, pertumbuhan penelitian-penelitian dengan topik *green marketing* tidak berkembang dengan cepat.

¹ Ottman (1992) mengutip hasil survei *Environment USA* yang dilakukan oleh The Angus Reid Group tahun 1991.



Makalah penelitian (*research paper*) ini ditulis untuk melihat perkembangan terkini konsep *green marketing* pada tataran teori dan praktik. Tataran teori yang dimaksudkan adalah analisis dan evaluasi perkembangan penelitian-penelitian ilmiah tentang *green marketing*, sedangkan tataran praktik adalah penerapan konsep tersebut dalam dunia bisnis. Untuk melakukan analisis dan evaluasi pada tataran teori akan digunakan metode sintesa hasil penelitian, sedangkan untuk melihat bagaimana konsep ini diterapkan dalam bisnis akan dilakukan observasi data empirik.

2. SINTESA HASIL PENELITIAN *GREEN MARKETING*

Sintesa hasil penelitian (*research synthesis*) telah digunakan sebagai dasar analisis dalam penulisan artikel ilmiah di bidang ilmu manajemen, misalnya Baldauf *et.al.* (2005) dan Farashahi *et.al.* (2005). Untuk kepentingan sintesa hasil penelitian dilakukan pengumpulan artikel ilmiah dari internet, yakni situs jurnal berlangganan ProQuest, EBSCO, SpringerLink dan situs pencari Google dan Yahoo. Untuk situs belangan pencarian artikel dilakukan dengan memasukkan kata kunci "*green marketing*" pada pencarian dasar (*basic search*) dengan batasan *full text* dan *peer-review*. Artikel ilmiah yang dipilih adalah artikel pada jurnal ilmiah dengan format *pdf*, mencantumkan kata *green marketing* pada judul. Pencarian artikel pada situs Google dan Yahoo dilakukan dengan prinsip yang pada dasarnya sama, dan hanya memilih artikel dengan kriteria yang sama. Hasil penelusuran artikel dipaparkan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Artikel Ilmiah yang Mencantumkan Kata "*Green Marketing*" Dalam Judul

Penulis	Judul
Bhat (1993)	Green marketing begins with green design
Mendleson dan Polonsky (1995)	Using strategic alliances to develop credible green marketing
Langerak <i>et.al.</i> (1998)	Exploratory results on the antecedents and consequences of green marketing
Fisk (1998)	Green marketing: multiplier for appropriate technology transfer?
Meriläinen <i>et.al.</i> (2000)	The masculine mindset of environmental management and green marketing
Oyewole (2001)	Social costs of environmental justice associated with the practice of green marketing
Prakash (2002)	Green marketing, public policy and managerial strategies
Peattie dan Crane (2005)	Green marketing: legend, myth, farce or prophesy?
Cronin <i>et.al.</i> (2010)	Green marketing strategies: an examination of stakeholders and the opportunities they present
Zaman <i>et.al.</i> (2010)	Green marketing or green wash? A comparative study of consumers' behavior on selected Eco and Fair trade labeling in Sweden

Cakupan bahasan 10 artikel dalam Tabel 1 relatif luas dan tersebar pada 9 jurnal yang berbeda, yakni: (1) *The Journal of Business & Industrial Marketing*, (2) *The Journal of Consumer Marketing*, (3) *Journal of the Market Research Society*, (4) *Journal of Marketing Management*, (5) *Journal of the Academy of Marketing Science*, (6) *Qualitative Market Research: An International Journal*, (7) *Journal of Business Ethics*, (8) *Journal of Ecology and the Natural Environment*, dan (9) *Business Strategy and the Environment* (2 artikel). Enam jurnal yang disebut pertama secara eksplisit menunjukkan jurnal ilmu manajemen

pemasaran, sedangkan tiga lainnya adalah jurnal bidang etika bisnis, strategi bisnis dan jurnal ilmu ekologi dan lingkungan hidup. Fakta tersebut menjelaskan bahwa pemikiran tentang *green marketing* relatif berkembang di lingkungan peneliti/praktisi pemasaran dan jika secara cepat diperhatikan judul dan konteksnya konsep ini berkembang dalam pergulatan pemikiran strategi pemasaran.

Peattie dan Crane (2005) menulis artikel yang mengulas sejarah *green marketing* sejak awal 1990-an dan memaparkan kritik terhadap teori dan praktik strategi pemasaran yang berbasis pada kelestarian lingkungan hidup. Temuan dalam artikel ini menyatakan bahwa apa yang dimaksudkan *green marketing* pada umumnya hanya merupakan filosofi. Artikel ini membahas secara rinci 5 tipe *green marketing*, yakni *green spinning*, *green selling*, *green harvesting*, *enviropreneur marketing*, dan *compliance marketing*. Hasil penelitian mereka pada dasarnya mengingatkan bahwa konsep *green marketing* perlu terus dijaga agar bisa selaras dengan filosofi dan tujuan dasarnya, yaitu pelestarian lingkungan hidup. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian Meriläinen *et.al.* (2000) yang mengingatkan kemungkinan konsep dan slogan yang menjadi dasar strategi *green marketing* sekarang tidak selaras dengan tujuan jangka panjang perlindungan dan pelestarian lingkungan.

Mendleson dan Polonsky (1995) menyatakan hasil penelitian menunjukkan konsumen mengintegrasikan kepeduliannya terhadap lingkungan hidup dengan pengambilan keputusan untuk membeli produk. Berkenaan dengan hal itu, penelitian ini menyatakan bahwa aliansi dengan berbagai organisasi – termasuk LSM – yang bergerak di bidang advokasi lingkungan atau pelestarian lingkungan perlu dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan kredibilitas strategi *green marketing*. Organisasi seperti ini memainkan peranan penting dalam membentuk persepsi konsumen tentang lingkungan hidup. Hasil penelitian yang serupa ditunjukkan melalui hasil analisis literatur yang dilakukan Cronin *et.al.* (2010). Mereka menunjukkan bahwa *stakeholder* memainkan peranan penting dalam keberhasilan strategi *green marketing*. Dari literatur juga didapatkan tiga strategi *green marketing*, yaitu: (1) melakukan inovasi berwawasan lingkungan (*green innovation*), (2) menerapkan prinsip organisasi berwawasan lingkungan (*greening the organizations*), dan (3) dan melakukan aliansi berwawasan lingkungan (*green alliances*).

Tinjauan *green marketing* pada tataran praktik ditunjukkan oleh Bhat (1993). Ia menyatakan bahwa *green marketing* harus dimulai dari desain manufaktur yang berwawasan lingkungan. Pendapat ini disampaikan berdasarkan fakta bahwa tidak semua klaim tentang produk berwawasan lingkungan yang disampaikan oleh perusahaan dipercaya oleh konsumen. Selain itu, Prakash (2002) melakukan analisis strategi *green marketing* pada unsur bauran pemasaran berdasarkan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajer harus memutuskan apa yang harus “dihijaukan”, sistem, proses atau produk. Selain itu juga disampaikan bahwa konsumen seringkali apatis terhadap produk hijau karena banyak faktor, antara lain ketidakcukupan informasi tentang tingkat “kehijauan” (*greenness*) produk, kredibilitas perusahaan, dan adanya kecenderungan *free rider*. Berkaitan dengan manfaat praktis *green marketing*, Fisk (1998) mengevaluasi peran *green marketing* dalam transfer teknologi sederhana, dan hasil penelitiannya menyatakan strategi *green marketing* memainkan peranan signifikan untuk hal tersebut.

Oyewole (2001) mengevaluasi hubungan antara konsep *green marketing*, keadilan lingkungan (*environmental justice*) dan ekologi industri. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prinsip *green marketing* erat hubungannya, atau pada dasarnya harus diletakkan dalam kerangka keadilan lingkungan. Pada tataran praktik, Zaman *et.al.* (2010) melakukan penelitian tentang produk-produk yang memasang ecolabel di Swedia. Analisis terhadap 8 produk dengan ecolabel menunjukkan bahwa sebagian besar produk belum memenuhi prinsip keadilan lingkungan (*environmental justice*) dan *ecosystem services*. Situasi ini menunjukkan bahwa produk yang memasang ecolabel belum sepenuhnya sesuai dengan tuntutan prinsip kelestarian lingkungan hidup. Penelitian juga menunjukkan bahwa faktor lingkungan hidup merupakan kriteria penting bagi konsumen dalam keputusan pembelian



produk. Hasil penelitian yang hampir serupa, lebih dari sepuluh tahun sebelumnya dilakukan oleh Langerak *et.al.* (1998). Mereka menyatakan bahwa regulasi lingkungan hidup masih merupakan alasan paling penting bagi perusahaan untuk mengadopsi program pemasaran berwawasan lingkungan hidup. Penelitian juga menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan strategi *green marketing* dapat menarik keuntungan dari adanya peluang pasar hijau dan peningkatan nilai perusahaan.

Berdasarkan hasil ulasan literatur diatas dapat disampaikan sintesa sebagai berikut: (1) faktor yang dominan mendorong penerapan strategi *green marketing* adalah peluang pasar dan adanya peraturan/ketentuan yang berkaitan dengan penerapan standar lingkungan hidup (misalnya untuk di Indonesia adalah baku mutu dan ecolabel), (2) pertimbangan lingkungan hidup menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen, tetapi mereka tidak percaya sepenuhnya pada klaim/promosi yang disampaikan perusahaan, (3) sumber ketidakpercayaan konsumen terutama adalah kredibilitas perusahaan, *gimmick* dan *free rider*, (4) keberhasilan strategi *green marketing* hanya bisa dicapai jika kepedulian terhadap lingkungan (*environmental justice* dan *ecosystem services*) diimplementasikan secara sungguh-sungguh dan jujur mulai dari proses produksi, organisasi perusahaan, dan juga melibatkan aliansi dengan organisasi yang bergerak dalam lingkungan hidup.

3. FAKTA EMPIRIK PENERAPAN KONSEP GREEN MARKETING

Fakta empirik menunjukkan bahwa strategi *green marketing* telah diimplementasikan oleh banyak perusahaan di dunia dan juga di Indonesia. Buku terbaru Jacquelyn A. Ottman² menyampaikan 20 aturan baru *green marketing*, dalam ulasan setiap aturan disebutkan perusahaan/produk yang mengimplementasikan strategi tersebut antara lain: Timberland, Starbucks, Toyota Prius, Nissan LEAF electric, dan sebagainya.

Selain itu perusahaan/produk diatas, The Body Shop merupakan perusahaan yang selalu disebut pada saat didiskusikan konsep *green marketing*. Haryadi (2009) melakukan studi kasus pada The Body Shop di Jakarta untuk melihat pengaruh strategi *green marketing* pada pilihan konsumen, salah satu kesimpulannya menyatakan bahwa produk hijau berpengaruh positif terhadap pilihan pelanggan.

Salah satu implementasi strategi *green marketing* yang banyak diadopsi perusahaan-perusahaan di Indonesia adalah program *go green*. Coca-cola Foundation Indonesia punya program *Go Green School*. Program *Go Green School* adalah sebuah program pendidikan lingkungan hidup berbasis sekolah menengah umum yang inovatif. Sekolah diundang untuk memasukkan proposal kegiatan lingkungan hidup untuk dilaksanakan di lingkungan sekolah mereka guna mewujudkan Sekolah Hijau. Seleksi awal program ini berhasil memilih 4 SMU dengan program yang paling kreatif dan dapat diterapkan. Sekolah-sekolah tersebut menerima *grant* serta bantuan teknis untuk menjalankan program mereka. Pada tahap selanjutnya dipilih 1 dari 4 sekolah tersebut untuk menjadi pemenang dan menerima *grant* tambahan serta bantuan teknis. Program ini kemudian dilanjutkan kembali dengan melibatkan 8 sekolah di Bogor, Bekasi dan Jakarta. Selain itu, program lain yang pada dasarnya terkait dengan strategi *green marketing* yang dilakukan yayasan milik perusahaan yang memproduksi Coca-cola ini adalah mengembangkan program cinta air bagi kalangan remaja.

Perusahaan properti juga merupakan salah satu yang gencar menggunakan isu lingkungan hidup dan kelestarian alam untuk menjual produknya. Berbagai iklan kawasan perumahan dan apartemen menyatakan bahwa produk mereka ramah lingkungan, menyediakan lahan yang cukup untuk penghijauan dan sebagainya. Kata hijau, asri, lestari dan sebagainya sangat sering digunakan, baik untuk nama kompleks perumahan ataupun dimasukan dalam frasa/kalimat penawaran produk. Pada praktiknya hal-hal tersebut masih semesta *gimmick* atau alat pemasaran.

² The New Rules of Green Marketing: Strategies, Tools, and Inspiration for Sustainable Branding (J. Ottman Consulting, Inc., 2011).



Perusahaan perbankan juga tidak ketinggalan menggunakan isu hijau atau *go green*, misalnya BNI *go green*. Dalam sebuah situs internet dinyatakan kepedulian BNI terhadap perubahan iklim dan pemanasan global merupakan komitmen usaha yang diterapkan secara berkesinambungan. Sejak deklarasi BNI GRIYA Green Design 2008 pada bulan April 2008 – ditandatangani oleh Wakil Direktur Utama dan Direktur Kredit Konsumen BNI, Ikatan Arsitek Indonesia, Ikatan Lansekap Indonesia, Himpunan Desainer Indonesia, REI (Real Estate Indonesia) dan Majalah Griya Asri – maka gerak usaha BNI akan lebih difokuskan bagi mitra dan nasabah yang mendukung program peduli pada kelestarian lingkungan dan pembangunan yang ramah lingkungan. Konsep produk-produk BNI juga memberikan dukungan secara langsung maupun tidak langsung bagi kelestarian lingkungan, diantaranya adalah dengan cara mensosialisasikan serta memberikan edukasi bagi para nasabah dan mitra kerja BNI. Dalam mewujudkan hal tersebut, BNI meluncurkan buku praktis “PANDUAN HIDUP HIJAU”. Buku ini memuat hal-hal sederhana yang bisa dilakukan dalam mengupayakan hidup lebih sehat dan nyaman, tetapi juga berdampak besar dalam mencegah perubahan iklim yang sedang terjadi. Melalui panduan sederhana ini juga diharapkan seluruh komponen masyarakat Indonesia semakin memahami pentingnya berpartisipasi dalam upaya mengurangi perubahan iklim dan pemanasan global yang semakin mengancam kelangsungan hidup anak cucu kita di masa datang.

Pusat perbelanjaan juga tidak ketinggalan berpartisipasi dalam *go green*, misalnya hal itu dilakukan oleh mal Ciputra Jakarta. Tahun 2010 program ini dijalankan antara lain melalui program penukaran botol air mineral. Setiap botol air mineral ditukarkan dengan 1 kupon undian yang menyediakan hadiah 1 Blackberry Onyx, 1 iPad dan 10 voucher belanja @ Rp. 250.000,-. Mal GTC Makassar juga memiliki program sejenis yang dibuat dalam rangka memperingati hari bumi, yaitu Earth Week Campaign dengan tema Go Green & Save Our Earth yang berlangsung 11-27 Maret 2011. Program Earth Week Campaign ini digelar oleh seluruh mall yang tergabung dalam Lippo Group. Berbagai kegiatan digelar sehubungan dengan campaign ini, di antaranya penanaman bibit pohon oleh beberapa komunitas sepeda di area Mall GTC Makassar dan Kawasan Tanjung Bunga, dan sosialisasi peduli lingkungan dengan menyediakan tempat sampah khusus sampah organik di beberapa titik di Mall GTC Makassar, kampanye tidak membuang sampah di sembarang tempat dengan mengumpulkan tandatangan pengunjung yang ingin berpartisipasi melalui spanduk yang akan terpasang selama kampanye berlangsung, serta beberapa acara lainnya seperti Green School Competition, lomba menggambar mewarnai Selamatkan Bumi Kita.

Perusahaan pasar swalayan juga melakukan hal yang sama antara lain melalui pembuatan kantong belanja yang bahannya bisa terurai (*degradable materials*), seperti dilakukan oleh Indomaret, atau melalui penjualan kantong/tas belanja sehingga tidak perlu lagi memakai kantong plastik, misalnya dilakukan oleh Alfamart.

Pertamina dan Hiswana Migas juga berpartisipasi dalam menerapkan strategi *green marketing* melalui program “Pertamina - Hiswana Migas Go Green” berupa penanaman pohon di area SPBU di Sumatera Bagian Utara. Kegiatan ini dilakukan sebagai bentuk komitmen kedua pihak akan kelestarian lingkungan. Program Go Green ini dilakukan serentak di lima propinsi yaitu Aceh, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Riau dan Kepulauan Riau. Acara serupa, yaitu penanaman pohon trembesi di sepanjang jalan pantai utara Jawa, juga dilakukan oleh yayasan yang dimiliki perusahaan rokok Djarum. Acara penanaman pohon merupakan salah satu acara atau program yang banyak dilakukan dalam kaitan *green marketing*.

4. DISKUSI DAN REKOMENDASI

Sebagai suatu strategi, *green marketing*, sepertinya memiliki prospek yang menjanjikan. Fakta empirik menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan di dunia, termasuk di Indonesia mulai menerapkan strategi ini. Meskipun demikian strategi ini sepertinya masih dominan pada tataran *gimmick* pemasaran, iklan yang didisain berwawasan lingkungan, ataupun ditunjukkan melalui program CSR perusahaan seperti banyak



dilakukan oleh perusahaan besar di Indonesia. Strategi ditunjukkan dengan menghalang kegiatan berwawasan lingkungan – paling banyak menanam pohon, sepeda santai, membersihkan sungai – yang tidak tampak secara langsung relevansinya dengan produk perusahaan tersebut. Sebagai contoh, perusahaan rokok Djarum sangat giat mempromosikan penanaman trembesi³, tetapi tidak tampak dalam iklanya perhatian terhadap perkebunan tembakau atau cengkeh yang sebetulnya berkaitan langsung dengan bisnis inti mereka. Hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa efektifitas strategi *green marketing* sangat tergantung bagaimana konsep berwawasan lingkungan atau konsep hijau ini diterapkan pada semua segmen manajemen, yaitu produksi dan operasi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, dan strategi.

Tidak semua peneliti optimis terhadap strategi *green marketing*, bahkan ada pendapat yang menyatakan *green marketing is dead*. Sebagian berpendapat bahwa strategi ini hanya upaya untuk menangkap peluang dari berkembangnya pasar yang berbasis isu lingkungan. Jika persepsi seperti ini benar dan terus berlangsung, sikap pesimis yang ditunjukkan para peneliti tersebut bisa menjadi kenyataan. Pihak yang optimis menyatakan bahwa *green marketing* tidak mati, hanya berkembang lambat. Konsultan green marketing ternama, J.A. Ottman, bahkan meluncurkan buku baru yang mengajarkan 20 aturan baru *green marketing* yang pada dasarnya optimis terhadap perkembangan konsep dan implementasi *green marketing*.

Lepas dari pro-kontra ataupun motivasi perusahaan mengimplementasikan strategi *green marketing*, perkembangan konsep ini perlu didukung karena jika dilakukan dengan jujur – tidak sekedar *gimmicks* dan *free rider* – strategi ini lebih bermoral dibandingkan strategi pemasaran konvensional. Strategi green marketing pada dasarnya adalah produk evolusi perkembangan pemikiran pemasaran yang pada saat ini telah sampai pada tahap *societal marketing*. Green marketing sepertinya wujud nyata *societal marketing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Baldauf, A., D.W. Cravens and N.F. Piercy. 2005. Sales Management Control – Synthesis and An Agenda for Future Research. *Journal of Personal Selling & Sales Management* 25(1): 7-26.
- Bhat, V.N. 1993. Green Marketing Begins with Green Design. *The Journal of Business & Industrial Marketing* 8(4): 26-31.
- Chen, C. 2001. Design for the Environment: A Quality-Based Model for Green Product Development. *Management Science* 47(2): 250-263.
- Cronin, Jr., J.J., J.S. Smith, M.R. Gleim, E. Ramirez and J.D. Martinez. 2010. Green Marketing Strategies: An Examination of Stakeholders and the Opportunities They Present. *Journal of the Academy of Marketing Science* 39: 158-174.
- Farashahi, M, T. Hafsi and R. Molz. 2005. Institutionalized Norms of Conducting Research and Social Realities: A Research Synthesis of Empirical Works from 1983 to 2002. *International Journal of Management Reviews* 7(1): 1-24.
- Fisk, G. 1998. Green Marketing: Multiplier for Appropriate Technology Transfer?. *Journal of Marketing Management* 14: 657-676.
- Haryadi, R. 2009. Pengaruh Strategi *Green Marketing* Terhadap Pilihan Konsumen Melalui Pendekatan *Marketing Mix* (Studi Kasus pada *The Body Shop* Jakarta). Tesis Program Studi Magister Manajemen Universitas Diponegoro. Semarang.
- Langerak, F., E. Peelen and M. van der Veen. 1998. Exploratory Results on the Antecedents and Consequences of Green Marketing. *Journal of the Market Research Society* 40(4): 323-335.

³ Trembesi merupakan spesies asing, berbagai literatur menunjukkan bahaya jangka invasi spesies asing, misalnya invasi *Acacia nilotica* di Taman Nasional Baluran.



- Meriläinen, S., J. Moisander and S. Pesonen. 2000. The Masculine Mindset of Environmental Management and Green Marketing. *Business Strategy and the Environment* 9(3): 151-1629.
- Mendleson, N and M.J. Polonsky. 1995. Using Strategic Alliances to Develop Credible Green Marketing. *The Journal of Consumer Marketing* 12(2): 4-18.
- Ottman, J.A. 1992. *Green Marketing, Challenges and Opportunities for the New Marketing Age*. NTC Business Books. Lincolnwood, Illinois, USA.
- Oyewole, P. 2001. Social Costs of Environmental Justice Associated with the Practice of Green Marketing. *Journal of Business Ethics* 29: 239-251.
- Polonsky, M.J. and P.J. Rosenberger III. 2005. *Re-Evaluating Green Marketing – A Sophisticated Strategic Marketing Approach*. Conference Proceedings. American Marketing Association.
- Peattie, K and A. Crane. 2005. Green Marketing: Legend, Myth, Farce or Prophecy?. *Qualitative Market Research: An International Journal* 8(4): 357-370.
- Prakash, A. 2002. Green Marketing, Public Policy and Managerial Strategies. *Business Strategy and the Environment* 11(5): 285-297.
- Zaman, A.U., S. Miliutenko and V. Nagapetan. 2010. Green Marketing or Green Wash? A Comparative Study of Consumers' Behavior on Selected Eco and Fair Trade Labeling in Sweden. *Journal of Ecology and the Natural Environment* 2(6): 104-111.



**THE AFFECTS OF SERVICE MARKETING STRATEGIES AND SERVICE
QUALITY TO CONSUMER SATISFACTION AND ITS IMPACT ON CONSUMER
LOYALTY AT PT. STAR FINANCE EAST JAVA**

Hotman Panjaitan dan Rachmansyah
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
hotman_pp@yahoo.com

Abstract

Each company made great efforts to give satisfaction to the consumer, as an intermediary for the consumer loyalty. Similarly in the financial services business at PT. STAR FINANCE EAST JAVA. To achieve customer satisfaction is not easy. Consumers are facing now is different from consumers in a few decades ago. Consumers are now more educated and aware of their rights. Therefore, there are consumers who are dissatisfied. Companies should seek to minimize consumer dissatisfaction and continuous improvement of service quality and service so that customer satisfaction can be maintained, which in turn leads to loyalty, and is expected to remain a potential customer in the future. Similarly, PT. STAR FINANCE EAST JAVA, always trying to do the best service, with the expectation of a positive response from consumers.

From the test results of the model in this study, using random sampling, analysis of structural equation models (SEM), and the help of software Amos 18, the 150 respondents, was able to explain the relationship marketing strategy services, quality of service to the consumer satisfaction and consumer loyalty firm.

In this study, obtained the value of Coefficient of Determination (R^2) amounting to 0.899, this shows that, with an intensive marketing strategy and services of good quality and excellent service among company employees with customers will drive increased customer satisfaction by 89.9%. In this study also found a high relationship between consumer satisfaction with consumer loyalty (0.668).

Keywords: PT. Star Finance, marketing strategy services, service quality, customer satisfaction, customer loyalty

PENDAHULUAN

Konsumen adalah raja atau “*Listening to customers must become everyone’s business*” (Kotler and Keller, 2006). Demikian seharusnya prinsip dalam dunia bisnis. Sederhana memang, tapi tidaklah mudah melaksanakannya. Bahkan banyak perusahaan yang menganggap prinsip tersebut sekedar slogan belaka. Padahal, dalam era kompetisi bisnis yang semakin ketat ini, kepuasan konsumen tak pelak lagi merupakan hal yang utama, dimana kepuasan konsumen menjadi salah satu jembatan utama terjadinya loyalitas konsumen.

Reposisi dan redefinisi konsumen sangat menentukan pengembangan nilai konsumen (*customer value*) yang akan diberikan oleh perusahaan. Suatu strategi yang berorientasi kepada kepuasan konsumen haruslah dilakukan secara berkesinambungan, pemasar harus lebih proaktif, tidak sekedar reaktif terhadap maneuver-maneuver yang dilancarkan oleh pesaingnya agar bisa mendapatkan *competitive advantage*. Perusahaan harus menyadari pentingnya membangun kepuasan konsumen (*customer satisfaction*), sebagai batu loncatan terjadinya loyalitas konsumen.

PT. Star Finance adalah salah satu penyedia jasa pinjaman dana dalam bentuk pembiayaan kendaraan, alat berat, dan mesin, telah mempersiapkan diri mengadakan pembenahan dalam manajemennya demi menghadapi situasi bisnis yang semakin ketat dan

padat. Pihak manajemen menyadari tentang esensi dari konsumen sebagai fokus utama pelayanan perusahaan, untuk itu manajemen merasa perlu memberikan perhatian yang serius kepada konsumen melalui aspek kualitas pelayanannya.

Berbagai upaya telah dilakukan perusahaan untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen, antara lain dengan menambah jaringan pelayanan dengan membangun gedung baru, kantor cabang baru, serta kegiatan layanan keuangan dalam hal lease dan kredit otomotif, yang berorientasi pada kepuasan konsumen. Namun demikian upaya tersebut dirasakan kurang memberi hasil yang optimal. Dalam kondisi persaingan antar industri perkreditan yang semakin ketat, maka alternatif upaya yang dapat dilakukan adalah melalui pembinaan hubungan baik dengan para konsumen. Dengan pembinaan hubungan yang baik ini diharapkan konsumen semakin puas dan akan berusaha membawa para konsumen baru. Untuk itu diperlukan pemahaman terhadap variabel-variabel yang dapat menentukan baik buruknya hubungan antara penyedia jasa dan konsumen yang berujung pada pembentukan kepuasan konsumen.

Kondisi persaingan lease dan kredit otomotif dalam hal bunga dan layanan terhadap konsumen, dirasakan semakin berat, hal ini mendorong manajemen harus segera menciptakan suatu strategi dalam pelayanan kepada konsumen yaitu layanan yang berkualitas. Dengan adanya strategi tersebut maka timbul masalah utama yaitu bagaimana strategi pemasaran dan kualitas layanan perusahaan, ditinjau dari kepuasan dan loyalitas konsumennya. Untuk itulah, studi mengenai aspek strategi pemasaran, kualitas layanan dan hubungannya dengan kepuasan dan loyalitas konsumen di lingkungan PT. Star Finance Jawa Timur penting untuk dilakukan.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan diatas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah strategi pemasaran jasa berpengaruh terhadap kepuasan konsumen ?.
2. Apakah kualitas layanan berpengaruh terhadap kepuasan konsumen ?.
3. Apakah kepuasan konsumen berpengaruh terhadap loyalitas konsumen ?.
4. Apakah strategi pemasaran jasa dan kualitas layanan secara bersama berpengaruh terhadap kepuasan konsumen?.

TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Strategi Pemasaran Jasa

Untuk mencapai keberhasilan sebuah perusahaan harus melakukan sesuatu yang lebih baik dari pesaingnya. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah dengan menerapkan strategi bauran pemasaran yang tepat.

Bauran pemasaran adalah kombinasi dari empat kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu: produk, harga, distribusi dan promosi (Kotler, 2000). Bauran pemasaran merupakan kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa, bauran pemasaran merupakan suatu perangkat yang akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran, dan semua itu ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pangsa pasar atau konsumen yang dipilih. Pada industri jasa ditambah tiga variabel yaitu: Pople, Physical environment, dan Process yang mana ketiga variabel inilah yang membedakan penyampaian jasa dari setiap perusahaan.

Kualitas layanan

Dalam industri jasa, kualitas produk yang diukur adalah kualitas layanan. Manajemen harus memahami keseluruhan layanan yang ditawarkan dari sudut konsumen. Kualitas layanan yang dibentuk dari sudut pandang konsumen dapat memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan. Industri jasa harus mewujudkan kualitas yang sesuai dengan syarat-syarat yang dituntut konsumen. Dengan kata lain, kualitas adalah kiat secara konsisten dan efisien untuk memberikan apa yang diinginkan dan diharapkan oleh konsumen.



Kualitas layanan didasarkan pada perbandingan antara apa yang seharusnya ditawarkan (*offered*) dan apa yang disediakan (*provide*). Menurut Zeithaml *et al.*, (1998), kualitas jasa digambarkan sebagai suatu bentuk sikap (*attitude*), berhubungan dengan kepuasan yang diperoleh dengan membandingkan harapan dengan kinerja. Dimensi kualitas layanan menurut Zeithaml *et al.*, (1998), terdiri atas. *tangibles, reliability, responsiveness, assurance dan empathy*

Kepuasan Konsumen

Engel, *et al.* (1995) menyatakan bahwa kepuasan konsumen merupakan evaluasi purnabeli dimana alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya sama atau melampaui harapan konsumen, sedangkan ketidakpuasan timbul apabila hasil tidak memenuhi harapan. Menurut Fornell (1992), kepuasan merupakan evaluasi purnabeli keseluruhan yang membandingkan persepsi terhadap kinerja produk dengan ekspektasi prapembelian. Tse dan Wilton (1988) mendefinisikan kepuasan/ketidakpuasan konsumen sebagai respons konsumen terhadap evaluasi ketidaksesuaian (*disconfirmation*) yang dipersepsikan antara harapan awal sebelum pembelian, dan kinerja aktual produk yang dipersepsikan setelah pemakaian atau konsumsi produk.

Kotler (2000) menyatakan bahwa kepuasan konsumen adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kerja (atau hasil) yang ia rasakan dibandingkan dengan harapannya. Berbagai studi literatur menunjukkan bahwa salah satu definisi yang banyak diacu dalam literatur pemasaran adalah definisi berdasarkan *disconfirmation paradigm*. Berdasarkan paradigma tersebut, kepuasan konsumen dirumuskan sebagai evaluasi purnabeli, dimana persepsi terhadap kinerja alternatif produk/jasa yang dipilih memenuhi atau melebihi harapan sebelum pembelian. Apabila persepsi terhadap kinerja tidak bisa memenuhi harapan, maka yang terjadi adalah ketidakpuasan. Dengan demikian, ketidakpuasan dinilai sebagai *bipolar opposite* dari kepuasan (Spreng, *et al.*, 1996).

Loyalitas

Oliver (1997), mengartikan loyalitas sebagai komitmen yang dalam untuk melakukan pembelian ulang atau memilih kembali suatu barang atau jasa secara konsisten pada masa yang akan datang. Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa loyalitas merupakan respon perilaku berupa pemilihan satu merek dari sekumpulan merek yang ada, dan diekspresikan dalam waktu yang panjang.

Lebih lanjut Oliver menerangkan bahwa loyalitas berkembang mengikuti empat tahap yang dikenal dengan istilah “Model 4 tahap Kekuatan Loyalitas” (*The Four Stage Model of Loyalty Strength*) meliputi *cognitive loyalty, affective loyalty, conative loyalty*, dan *action loyalty*. Model ini memberikan gambaran bahwa konsumen menjadi loyal lebih dahulu pada aspek kognitifnya, kemudian pada aspek afektif, dan akhirnya pada aspek konatif dimana selanjutnya dengan disertai motivasi dan komitmen yang kuat loyalitas konatif inilah yang akan menimbulkan perilaku loyal.

Berdasarkan uraian di atas, terlihat bagaimana loyalitas dapat menjadi kenyataan, yakni dengan melalui keempat fase loyalitas (kognitif, afektif, konatif dan tindakan), dimana loyalitas mencakup dua komponen penting yaitu loyalitas sebagai perilaku dan loyalitas sebagai sikap.

Hipotesis Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan tinjauan pustaka yang telah dikemukakan sebelumnya, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Strategi pemasaran jasa berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.
2. Kualitas layanan berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.
3. Kepuasan konsumen berpengaruh terhadap loyalitas konsumen.
4. Strategi pemasaran jasa dan kualitas layanan secara bersama berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *explanatory research*, di mana akan ditelaah hubungan kausal antar variabel-variabel melalui pengujian hipotesis yang telah ditetapkan sebelumnya. *Explanatory Research* berangkat dari keadaan dimana suatu fenomena dapat diketahui dan dijelaskan akan tetapi perlu dilakukan kajian lebih mendalam mengapa suatu fenomena terjadi dan bagaimana suatu fenomena terjadi. Sehingga tujuan dari *Explanatory Research* adalah mencari penyebab serta alasan suatu kejadian dengan melakukan serangkaian uji hipotesa. Menurut Maholtra (2003) penelitian yang dilakukan untuk menjelaskan hubungan kausal diantara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis disebut juga penelitian konklusif. Metode utama penelitian ini adalah penelitian hasil survey yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan mengambil sample dari populasi menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data yang pokok (Singarimbun, 2006).

Klasifikasi dan Definisi Operasional

Variabel penelitian ditentukan dan diklasifikasikan sesuai dengan hipotesis yang telah dirumuskan. Variabel strategi pemasaran jasa (x1) dan kualitas layanan (x2) digunakan sebagai variabel eksogen, variabel loyalitas konsumen (y) sebagai variabel endogen, dan kepuasan konsumen (z) sebagai variabel campuran yakni; eksogen terhadap loyalitas konsumen dan endogen terhadap strategi pemasaran dan kualitas layanan.

Definisi Operasional Variable

Strategi Pemasaran jasa

Strategi Pemasaran jasa yang dimaksud, merupakan suatu perangkat yang akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran dan semua itu ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pangsa pasar atau konsumen yang dipilih. Strategi pemasaran jasa terdiri dari produk, harga, distribusi, promosi, karyawan (*people*), dan proses.

Kualitas layanan

Kualitas layanan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kualitas layanan yang diberikan oleh PT. Star Finance Jawa Timur. Hal pokok yang mendasari kualitas layanan adalah dimensi-dimensinya yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kualitas layanan. Dimensi tersebut adalah *tangibles*, *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, dan *empathy* (Zeithaml *et al.*, 1998).

Kepuasan konsumen

Merupakan perasaan puas konsumen perusahaan PT. Star Finance yang timbul ketika konsumen membandingkan persepsi mereka mengenai kinerja layanan yang diterima dengan yang diharapkan. Variabel Kepuasan Konsumen secara operasional diukur menggunakan tiga indikator yaitu: diskonfirmasi, rasa puas, kepuasan Informasi. Ketiga indikator tersebut dikembangkan dari teori Spreng (1996) yang telah disesuaikan dengan kondisi empirik penelitian.

Loyalitas konsumen

Loyalitas konsumen merupakan respon perilaku konsumen yang diekspresikan dalam waktu yang panjang untuk tetap memilih produk PT. Star Finance Jawa Timur secara konsisten. Dalam melakukan pengukuran, loyalitas konsumen dibagi menjadi empat indikator yang dikembangkan oleh Oliver dalam Pedersen dan Nysveen (2004) yakni loyalitas kognitif, loyalitas afektif, loyalitas konatif dan loyalitas tindakan.

Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner, dimana kuesioner tersebut terdiri dari dua bagian yaitu: (1). Data tentang identitas pribadi responden. (2). Data yang berkaitan dengan seluruh variabel penelitian ini. Pengukuran untuk masing-masing variabel dilakukan dalam bentuk skoring menurut skala Likert, dimana angka 1 menunjukkan nilai terendah (sangat tidak setuju), dan nilai 5 menunjukkan nilai tertinggi (sangat setuju).

Uji Validitas dan Reliabilitas

Suatu instrumen pengukur dapat dikatakan mempunyai validitas tinggi apabila alat tersebut memberikan hasil pengukuran yang sesuai dengan tujuan pengukuran tersebut. Hasil pengujian validitas pada penelitian ini mendapatkan koefisien korelasi product moment lebih dari 0.3 pada semua item pertanyaan, ini berarti tiap butir pertanyaan dalam instrumen memiliki ketepatan dan kecermatan dalam fungsi ukurnya (valid).

Hasil pengujian reliabilitas menghasilkan koefisien Alpha Cronbach mendapatkan hasil lebih dari 0.7 pada semua dimensi dalam variabel yang diukur, berarti instrumen terbukti memiliki keandalan yang dapat diterima. (Hair, 1998)

Tabel 1.
Hasil Pengujian Reliabilitas Instrumen

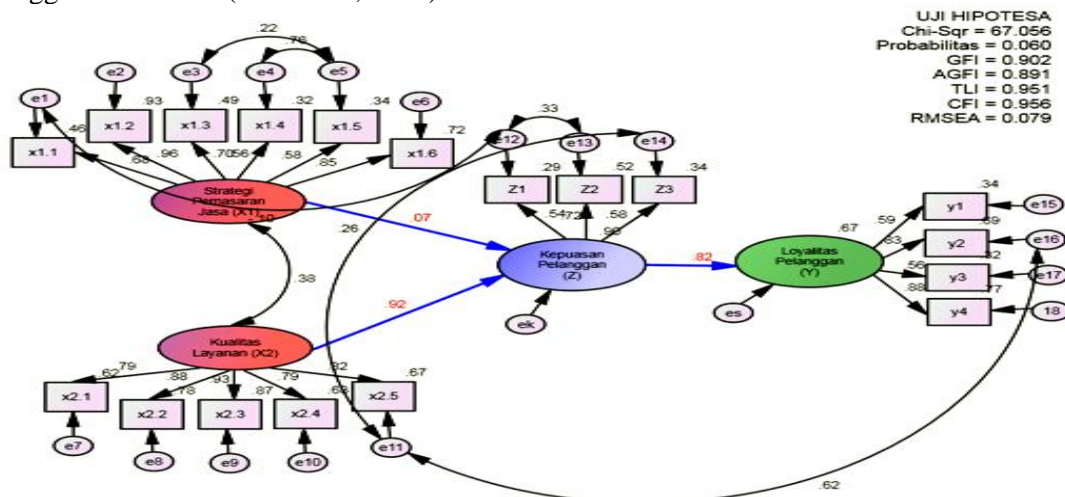
Variabel	Aspek / Dimensi	Koefesien Alpha	Keterangan
Strategi Pemasaran Jasa	Product	0.895	Reliabel
	Price	0.883	Reliabel
	Place	0.912	Reliabel
	Promotion	0.794	Reliabel
	People	0.851	Reliabel
	Process	0.911	Reliabel
Kualitas Layanan	Tangible	0.920	Reliabel
	Reliability	0.891	Reliabel
	Responssiveness	0.906	Reliabel
	Assurance	0.963	Reliabel
	Emphaty	0.935	Reliabel
Kepuasan Konsumen	Diskonfirmasi	0.905	Reliabel
	Rasa Puas	0.884	Reliabel
	Kepuasan Informasi	0.903	Reliabel
Loyalitas Konsumen	Kognitif	0.840	Reliabel
	Afektif	0.938	Reliabel
	Konatif	0.942	Reliabel
	Tindakan	1.000	Reliabel

Sumber : Hasil uji reliabilitas lampiran

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen PT. Star Finance Jawa Timur. Berdasarkan populasi yang telah ditetapkan sebelumnya maka sample yang akan diambil dalam penelitian ini adalah sejumlah konsumen perusahaan yang tersebar pada beberapa kota utama di Jawa Timur. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah pengambilan sampel acak sederhana (*simple random sampling*).

Estimasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Maksimum Likelihood Estimation* (ML), dan jumlah sampel yang akan diteliti sebesar 150 yang ditentukan dengan menggunakan acuan (Hair *et al.*, 1998).



Gambar 1. Structural Model Penelitian

Sumber: Hasil olahan peneliti

HASIL DAN PEMBAHASAN

Estimasi Model

Pada tahap pengukuran ini dilakukan *confirmatory factor analysis* terhadap model pengukuran (*measurement model*) strategi pemasaran jasa (x1), kualitas layanan (x2), kepuasan konsumen (z), dan loyalitas konsumen (y). Hal ini ditunjukkan pada Gambar 1 diatas.

Uji Kesesuaian Model (*Goodness of Fit Test*)

Pengujian ini dilakukan untuk melihat apakah model yang dikembangkan sesuai (*fit*) dengan data yang tersedia. Item-item yang digunakan untuk pengujian ini terlihat pada Tabel 2.

Hasil pengolahan data dengan menggunakan sampel sebesar 150 menunjukkan tingkat signifikansi untuk uji hipotesis perbedaan diatas adalah 67,056 dengan probabilitas 0,06. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan antara matrik kovarian sampel dan matrik kovarian populasi, sehingga hipotesis nol diterima (diterima jika probabilitas $\geq 0,05$).

Sementara itu nilai dari GFI, AGFI, TLI, CFI, RMSEA dan CMIN/DF masing-masing sebesar 0.902, 0.891, 0.951, 0.956, 0.079 dan 1.516 semuanya berada pada rentang nilai yang diharapkan sehingga model dapat diterima.

Tabel 2.

Hasil Uji *Goodness of Fit Index Structural Final Model*

No	Goodness of Fit Index	Cut-off Value	Hasil Uji Model	Ket.
1	χ^2 / Chi-Square		67,056	Baik
2	Significance probability	$\geq 0,05$	0,060	Baik
3	GFI	$\geq 0,90$	0,902	Baik
4	AGFI	$\geq 0,90$	0,891	Cukup
5	TLI	$\geq 0,95$	0,951	Baik
6	CFI	$\geq 0,95$	0,956	Baik
7	RMSEA	$\leq 0,08$	0,079	Baik
8	Relative χ^2 (CMIN/DF)	$\leq 2,00$	1,516	Baik

Sumber: Olahan peneliti

Pengujian Parameter

Untuk mengetahui hubungan kausalitas antar masing-masing variabel, dilakukan uji terhadap hipotesis nol yang mengatakan bahwa koefisien regresi antar hubungan sama dengan nol melalui uji t dalam model regresinya.

Dengan memperhatikan hasil regresi dalam Tabel 3. diketahui bahwa nilai *critical ratio* (CR) yang identik dengan uji t dalam analisis regresi terlihat bahwa semua koefisien regresinya secara signifikan tidak sama dengan nol. Dengan demikian hipotesis nol yang menyatakan bahwa koefisien regresi sama dengan nol dapat ditolak atau hipotesis alternatif dapat diterima. Hubungan kausalitas dalam model dapat diterima.

Tabel 3.

Estimasi Parameter Final Model

Regression Weights			Standardized Estimate	S.E.	C.R.	P
KEPUASAN	<---	STRATEGI	.067	.049	1.088	.277
KEPUASAN	<---	LAYANAN	.921	.083	6.215	.000
LOYALITAS	<---	KEPUASAN	.817	.165	5.017	.000

Sumber: Olahan peneliti

Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis pengaruh antar variabel laten dilakukan untuk menguji seberapa besar kontribusi pengaruh antar variabel laten yang terbentuk atau presentase varians antar variabel dapat dijelaskan seperti terlihat pada Tabel 4.



Tabel 4.
Koefisien Determinasi (R^2)

Variabel Laten	Square Multiple Correlation (R^2)	Keterangan
Kepuasan Konsumen (Z)	0,899	Kontribusi pengaruh X1 dan X2 secara bersama terhadap Z sebesar 89,9%
Loyalitas Konsumen (Y)	0,668	Kontribusi pengaruh Z terhadap Y sebesar 66,8%

Sumber: Hasil olahan peneliti

Tabel 4, menunjukkan hal-hal sebagai berikut:

- 89,9% varians pada variabel Kepuasan Konsumen dapat dijelaskan oleh faktor Strategi pemasaran jasa dan Kualitas layanan.
- 66,8% varians pada variabel Loyalitas Konsumen dapat dijelaskan oleh faktor Kepuasan konsumen.

Pengujian Hipotesis

Terdapat pengaruh strategi pemasaran jasa terhadap kepuasan konsumen sebesar 0,067 dengan sinifikansi sebesar 0.277. Artinya strategi pemasaran jasa yang baik yang telah dilakukan oleh perusahaan terhadap konsumennya, akan meningkatkan kepuasan konsumen sebesar 0,067, dan tidak signifikan. Hal ini berarti hipotesis 1 ditolak.

Terdapat pengaruh dari kualitas layanan terhadap Kepuasan Konsumen sebesar 0,921, dengan sinifikansi sebesar 0.000. Artinya kualitas layanan yang baik yang diberikan oleh perusahaan terhadap konsumennya signifikan, dan akan meningkatkan Kepuasan Konsumen sebesar 0,715. Hal ini berarti hipotesis 2 diterima.

Terdapat pengaruh dari kepuasan konsumen terhadap Loyalitas Konsumen sebesar 0,817, dengan sinifikansi sebesar 0.000. Artinya kepuasan konsumen signifikan, dan akan meningkatkan Loyalitas Konsumen sebesar 0,817. Hal ini berarti hipotesis 3 diterima.

Dari hasil pengujian dan analisis terhadap variabel Strategi pemasaran jasa (x1), Kualitas layanan (x2) dan Kepuasan konsumen (y), terbukti variabel strategi pemasaran jasa dan variabel kualitas layanan secara bersama berpengaruh terhadap variabel kepuasan konsumen, dimana hal ini terlihat pada nilai koefisien determinansi (R^2) sebesar 0,899 (Tabel 4.). Kontribusi yang diberikan variabel x1, dan x2, secara bersama terhadap variabel loyalitas pasien (z) adalah sebesar 89,9 %. Hal ini berarti hipotesis 4 diterima.

PEMBAHASAN

Strategi pemasaran jasa berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen.

Berdasarkan hasil analisis dan uji hipotesis yang telah dilakukan sebelumnya maka pada penelitian ini, strategi pemasaran jasa, tidak signifikan mempengaruhi kepuasan konsumen, dengan koefisien regresi sebesar 0,067 (sign= 0.277). Hal ini menunjukkan bahwa kecil peranan faktor strategi pemasaran jasa, bila dihubungkan dengan kepuasan konsumen. Faktor produk, harga, distribusi, promosi, karyawan, dan proses adalah faktor-faktor penentu strategi pemasaran jasa, bila faktor-faktor strategi pemasaran jasa ini di rencanakan dan diimplementasikan dengan baik, maka respon konsumen akan positif dan konsumen akan merasa diperhatikan, kebutuhan konsumen akan terpenuhi dan mereka akan menyatakan bahwa PT. Star Finance di Jawa Timur adalah solusi bagi kebutuhan konsumen dibidang keuangan. Dengan tidak signifikannya pengaruh strategi pemasaran jasa ini, maka pihak perusahaan seharusnya lebih memperhatikan dan mengembangkan strategi pemasaran yang sudah dilakukan saat ini. Hal ini dapat dilakukan dengan lebih intensif melakukan promosi, sebaiknya perusahaan melakukan promosi melalui media khususnya media TV, dengan melakukan program-program yang dapat lebih memperkenalkan produk-produk perusahaan. Juga dapat dilakukan dengan menambah counter maupun cabang-cabang yang

fungsinya untuk lebih mendekatkan posisi perusahaan, sehingga memaksimalkan layanan terhadap konsumen.

Kualitas Layanan berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen

Berdasarkan hasil analisis dan uji hipotesis penelitian yang telah dilakukan sebelumnya maka pada penelitian ini, di dapat bahwa Kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen, dengan koefisien regresi sebesar 0,921 (sign= 0.000). Hal ini menunjukkan bahwa cukup besar peranan faktor kualitas layanan, bila dihubungkan dengan kepuasan konsumen. Faktor *Tangibles*, *Reliability*, *Responsiveness*, *Assurance* dan *Emphaty* adalah faktor-faktor pembentuk variabel kualitas layanan. Temuan penelitian ini menginformasikan bahwa faktor-faktor ini mempunyai kaitan yang positif terhadap kepuasan konsumen. Dimana pihak perusahaan diharapkan memiliki pengertian dan pengetahuan yang dalam tentang konsumen, memahami kebutuhan konsumen secara spesifik semua faktor kualitas layanan ini harus dilaksanakan dengan sungguh-sungguh. Dalam penelitian ini kualitas layanan perusahaan sudah baik, dan sudah sesuai dengan harapan, sebagai konsumen satu perusahaan yang bergerak dibidang lease dan kredit otomotif, dimana kualitas layanan sangat perlu untuk ditingkatkan agar respon konsumen positif, yang selanjutnya berdampak pada kepuasan konsumen.

Kepuasan konsumen berpengaruh terhadap Loyalitas Konsumen

Berdasarkan hasil analisis dan uji hipotesis penelitian yang telah dilakukan sebelumnya maka pada penelitian ini, di dapat bahwa Kepuasan konsumen berpengaruh signifikan terhadap loyalitas konsumen, dengan koefisien regresi sebesar 0,817 (sign= 0.000). Hal ini menunjukkan bahwa cukup besar peranan faktor kepuasan konsumen, bila dihubungkan dengan loyalitas konsumen. Faktor loyalitas kognitif, loyalitas afektif, loyalitas konatif dan loyalitas tindakan adalah faktor-faktor pembentuk variabel loyalitas konsumen. Temuan penelitian ini menginformasikan bahwa faktor-faktor ini mempunyai kaitan yang positif terhadap loyalitas konsumen. Karena pada hakekatnya faktor loyalitas kognitif, merupakan loyalitas konsumen yang terbentuk hanya didasari oleh informasi mengenai produk perusahaan yang diterimanya. Loyalitas afektif, merupakan loyalitas konsumen yang terbentuk karena didasari oleh sikap mereka terhadap perusahaan. Loyalitas konatif, merupakan keinginan konsumen untuk tetap memilih PT.Star Finance pada masa yang akan datang (minat berperilaku). Loyalitas tindakan, merupakan tindakan konsumen untuk tetap memilih PT. Star Finance, daripada industri keuangan (*finance*) lainnya. Dalam penelitian ini kepuasan konsumen sudah baik, dan sudah sesuai dengan harapan konsumen. Sebagai konsumen satu perusahaan yang bergerak dibidang lease dan kredit otomotif, dimana kepuasan konsumen ini sangat perlu untuk ditingkatkan, yang disesuaikan dengan harapan konsumen dengan demikian konsumen akan senang yang tentu berdampak pada loyalitas konsumen.

Strategi pemasaran jasa dan Kualitas layanan secara bersama berpengaruh terhadap kepuasan konsumen

Berdasarkan hasil analisis dan uji hipotesis penelitian yang telah dilakukan sebelumnya maka pada penelitian ini, di dapat bahwa Faktor strategi pemasaran jasa ($\beta_1=0.067$), dan Kualitas layanan ($\beta_2=0.921$), secara bersama berpengaruh terhadap kepuasan konsumen, dengan koefisien determinansi (R^2) sebesar 0,899. Hal ini menunjukkan bahwa Strategi pemasaran jasa dan Kualitas layanan, akan mendorong naiknya kepuasan konsumen sebesar 89.9%. Berdasarkan hal tersebut bahwa strategi pemasaran jasa dan kualitas layanan, terbukti berpengaruh terhadap kepuasan konsumen secara bersama.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan uji hipotesis penelitian yang telah dilakukan sebelumnya maka dari penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:



1. Strategi pemasaran jasa berpengaruh tidak signifikan terhadap kepuasan konsumen.
2. Kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen.
3. Kepuasan konsumen berpengaruh signifikan mempengaruhi loyalitas konsumen.
4. Strategi pemasaran jasa dan kualitas layanan secara bersama berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.

Saran

Terkait dengan peran strategi pemasaran yang belum maksimal maka pihak PT. Star Finance Jawa Timur seharusnya lebih memperhatikan dan meningkatkan strategi pemasaran jasa perusahaan, karena hasil penelitian menunjukkan masih rendah dan belum signifikan kontribusi strategi pemasaran yang sudah dilaksanakan saat ini terhadap kepuasan konsumen. Untuk menaikkan kontribusi strategi pemasaran ini, dapat dilakukan dengan lebih mengintensifkan strategi pemasaran, dimana perusahaan dapat melakukannya dengan promosi melalui media massa khususnya TV, melakukan program-program kegiatan yang berhubungan untuk lebih memperkenalkan produk-produk perusahaan, dan tidak kalah pentingnya, melakukan penambahan kounter maupun tempat-tempat layanan baru (cabang) yang tujuannya untuk mendekatkan perusahaan dengan konsumen. Disisi lain sangat besar peran kualitas layanan terhadap kepuasan konsumen, oleh karenanya perusahaan juga seharusnya memperhatikan kualitas layanan terhadap karyawan sebagai ujung tombak pelayanan terhadap konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Cronin J. Joseph, Michael K. Brady and G. Tomas M. Hult, 2000, *Assesing The Effects of Quality, Value and Customer Satisfaction On Consumer Behavioural Intentions in Service Environment*, Journal Of Retailing, Vol. 76, pp. 193-218.
- Day G.S, 1996, Two Dimensional Concept Of Brand Loyalty, *Journal Of Advertising Research*, Vol 9, No 3, September, pp.29-35.
- Della Bitta J. Albert, Loudon L. David, 1993. *Consumer Behaviour*. 4th Edition, Mc Graw Hill International.
- Engel, James, Roger D Blackwell & Paul W. Miniard, 1995, *Consumer Behaviour*, Fight Edition, The Dryden Press, Forth Worth.
- Ferdinand, Augusty, 2006, *Structural Equation Modeling dalam Penelitian Manajemen*, IPUD, Semarang.
- Fornell. C., 1992, A National Customer Satisfaction Barometer: The Swedish Experience, *Journal Of Marketing*, Vol. 56, January.
- Fornell. C., 1996, The American Customer Satisfaction Index (ASCI) Model: Nature, Purpose and Finding, *Journal Of Marketing*, Vol. 60, October, pp. 7-18.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., and Black W.C., 1998, *Multivariate Data Analysis*, 5th Edition, Prentice-Hall, Inc, Upper Saddle River, New Jersey.
- Hanafi Bachtiar (2010), *Pengaruh kualitas layanan dan kepuasan nasabah terhadap loyalitas nasabah pada PT Bank BNI (Persero) Tbk., Cabang Utama Tanjung Perak Surabaya*, Pascasarjana Untag Surabaya, Tesis.
- Hendro Tjahjono, 2009, *Pengaruh total quality service terhadap harapan, perceived value, kepuasan dan citra serta dampaknya terhadap komplain dan loyalitas mahasiswa perguruan tinggi swasta di Jawa Timur*, Pascasarjana Untag Surabaya, Disertasi.
- Hotman Panjaitan, 2007, Pengaruh Sistem Teknologi Informasi Terhadap Kualitas Layanan dan Respons Konsumen Perguruan Tinggi swasta, *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi Ventura*, April 2007.
- Kotler, Philip, 2000, *Marketing management Analysis, Planning, Implementation and Control*, Millenium Edition, Prentice Hall International, Inc., New Jersey.
- Kotler, Philip and Kevin Lane, Keller, 2006, *Marketing management*, Thirteenth Edition, Pearson Education, Inc., New York.
- Maholtra, K. Naresh, 2003, *Marketing Research*, 2nd, Prentice-Hall Inc., New York



- Mowen, J.C., & Minor, M. 1999. *Customer Behavior*. 6th Edition. New Jarsey: Prentice Hall.
- Oliver, Richard L, 1997, *Varities of Value In The Consumtion Satisfaction Response*, Advanced in Consumer Research, Vol. 23, pp, 143-147.
- Parasuman, A., Zeithml, Valarie, A., and Berry, L., 1991, *Delivering Quality Service, Balancing Customer Perception and Expectation*, New York, The Free Press.
- Payne, Adrian, 2001, *The Essence Of Service Marketing: Pemasaran Jasa*, Cetakan Kedua, ANDI, Yogyakarta.
- Pedersen, Per E., & Nysveen *Herbjorn*, 2004, *Shopbot Banking: An Experimental study of Customer Satisfaction and loyalty*.<http://ikt.hia.no/perep/loyalty.pdf>
- Peter, J. P., Olson, J.C. 1999. *Consumer Behavior and Marketing Strategy*. 3rd Edition. Homewood, IL: Irwin
- Schiffman, L.G. & Kanuk, L.L. 1997. *Consumer Behavior*. 65th Ed. New Jersey: Prentice Hall.
- Singarimbun, Masri dan Sofyan, Efendi, 2006, *Metode Penelitian Survei*, Cetakan ke Enambelas, LP3ES, Jakarta.
- Spreng, Richard A., Scoot B. Mackenzie and Richard W. Olshavky (1996," A Reexamination of the Determinants of Customer Satisfaction". *Journal Marketing*, July. PP. 15-32
- Tse, R. Ramsan and Victor B. Wilson, 1998, Servqual: A Multiple Item Scale for Measuring Customer Satisfaction of Service Quality, *Journal of Service Marketing*, Vol.14, P.12-40.
- Zeithmal, Valarie, A., and Bitner. M.J., 1996, *Services Marketing*, The Mcgraww-Hill Companics, Inc, New York.
- Zeithmal, Valarie, A., Leonardo L., and Parasuraman A., 1998, *The Behavioral Consequences of Service Quality*, Jurnal Of Marketing, Vol. 60. April, pp. 31-46.



PENGARUH STRATEGI ORIENTASI PASAR DAN ORIENTASI WIRAUUSAHA DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING USAHA KECIL MIKRO DI KOTA SURABAYA

Candraningrat
Nono Soepriyadi
Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Abstraksi

The purpose of this study is to determine the Strategic Market orientation and Entrepreneurship orientation to competitiveness advantages of Micro Small Scale Business in Surabaya.

Research method used in this study were descriptive explorative, and sample used were 40 Micro Small Scale Business which choosen by purposive sampling technique, and survey was conducted to the owner or manager of those Micro Small Business Entrepreneur with used the Questionnaire as instrument.

The result of this study were found that the strategic of Market Orientation was not significantly affected to competitive advantages, but the strategic of Entrepreneurship orientation was significantly affected to competitive advantage, therefore, it could be conclude that the strategic of Entrepreneurship Orientation was strongly affected to competitive advantage in running the business of Micro and Small Scale in Surabaya. Therefore the hypothesis stated that the Market Orientation affected to competitive advantage was rejected, but the strategic of Entrepreneurship orientation affected to competitive advantage was accepted.

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Usaha rumah tangga kecil dan menengah mempunyai peranan yang cukup signifikan terhadap perekonomian di Indonesia khususnya dalam mengatasi pengangguran dan mendorong terciptanya stabilitas usaha yang berkesinambungan. Menurut data BPS, sensus ekonomi (2006) pertumbuhan industri besar dan menengah dari tahun 2002 sampai dengan 2006 hanya tumbuh sebanyak 1.998 perusahaan atau sekitar 0.02%. Sedangkan untuk Industri kecil dan rumah tangga dari tahun 2002 sampai dengan 2006 tumbuh sebanyak 455.960 perusahaan atau sekitar 16%. Dari total unit usaha manufaktur di Indonesia sebanyak 1.542 juta ternyata 99,2 % merupakan unit industri kecil dan rumah tangga, yang mampu menyediakan kesempatan kerja sebanyak 67,3% dari total kesempatan kerja, sedangkan kontribusi industri manufaktur hanya sebesar 17.8%.

Fenomena di atas menunjukkan bahwa betapa pentingnya keberadaan usaha kecil untuk menciptakan stabilitas ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja dan pemerataan pendapatan, namun karena tingkat produktivitasnya yang rendah menyebabkan nilai tambah bagi kegiatan ekonomi menjadi rendah. Produktivitas dan nilai tambah usaha kecil yang rendah dikarenakan faktor ketidakstabilan pertumbuhan market pada bidang yang digelutinya.

Menurut Kepala Dinas Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah (PKM) Propinsi Jawa Timur, Braman (2008) menyampaikan, pembangunan UKM di Jatim terkendala oleh beberapa hal di antaranya, masalah rendahnya manajemen usaha, daya saing produk, akses permodalan dan belum optimalnya jaringan kerjasama usaha, dan rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM) yang ada. Sumberdaya manusia yang berkualitas sangatlah diperlukan yang mampu mengolah bahan baku dengan proses yang lebih baik dan efisien

akan dapat memenangkan persaingan pasar, dan sumber daya manusia yang demikian adalah sumber daya manusia yang berorientasi wirausaha.

Menurut Prissarides *dalam* Susilo dan Krisnadewara (2007) menyatakan bahwa karakteristik kewirausahaan dan lingkungan usaha sangat menentukan kemampuan bertahan pengusaha kecil di Rusia dan Bulgaria. Hal ini senada dengan penemuan study Staines (2005) *dalam* Susilo dan Krisnadewara (2007) menemukan bahwa pengusaha kecil yang memiliki jiwa wirausaha relatif lebih lincah dalam bertahan daripada perusahaan besar baik karena struktur permodalan maupun pengaruh lingkungan eksternal yang relatif kecil.

Keunggulan bersaing diperoleh ketika perusahaan mampu menjadikan banyak aktivitas berlainan yang dilakukan oleh perusahaan digabungkan dalam suatu rantai yang dapat memberikan kontribusi nilai yang memberikan margin maksimal bagi perusahaan dengan melaksanakan aktivitas-aktivitas yang penting secara strategis dan lebih murah atau lebih baik dibanding pesaing (Hitt, *et al*, 1999).

Berbagai studi tersebut menunjukkan bahwa usaha kecil yang berorientasi wirausaha dan berorientasi pasar akan menempatkan pasar sebagai target yang harus dilayani, dengan cara mengarahkan berbagai sumber daya yang dimiliki untuk dijadikan sebagai sumber keunggulan bersaing yang berkelanjutan dan tujuan perusahaan dicapai semata mata dengan memberi rasa puas kepada pelanggannya, dan menghasilkan kinerja pemasaran menjadi lebih baik.

Perusahaan yang berorientasi pasar adalah perusahaan yang tindakan-tindakannya konsisten dengan konsep pemasaran. Konsisten dengan pemikiran tersebut mengimplikasikan bahwa tujuan orientasi pasar sama dengan tujuan pemasaran. Tujuan pemasaran adalah menghasilkan *shareholder value* melalui penyajian nilai unggul bagi pelanggan (Pawitra, 2001).

Usaha kecil tidak cukup hanya memiliki keunggulan komparatif namun yang terpenting adalah memiliki keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Usaha kecil dituntut untuk menghasilkan produk yang memiliki daya saing yang tinggi antara lain dengan kriteria : (1) produk yang dijual tersedia secara teratur dan sinambung, (2) produk yang dijual harus memiliki kualitas yang baik dan seragam, (3) variasi produk harus dapat disediakan sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar.

Surabaya merupakan salah satu kota yang memberikan kontribusi paling besar dibanding kabupaten kota yang lain di Jawa Timur, mencapai 25.44% terhadap perekonomian Jawa Timur (diukur dengan PDRB ADHK Surabaya tahun (2005). Selama tahun 2000-2006 pertumbuhan ekonomi Surabaya terus mengalami penurunan secara signifikan. Pada tahun 2005 ada 28.045 usaha (9.56%) meningkat menjadi 75.266 usaha (20,82%) di tahun 2007, namun omzet yang didapatkan hanya 2,3 miliar. Jumlah usaha semakin besar, namun tidak dibarengi dengan peningkatan daya beli masyarakat menunjukkan rendahnya daya saing dan kinerja pemasaran.

Studi ini dilakukan untuk menganalisis dan menemukan bagaimana strategi orientasi wirausaha dan orientasi dapat meningkatkan daya saing usaha kecil di Kota Surabaya, dengan menguji dan memperoleh bukti secara empiris mengenai Strategi yang berpengaruh terhadap daya saing Usaha Kecil Mikro di Surabaya.

1.2. Rumusan Masalah

Berkaitan dengan beberapa studi seperti yang diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Sampai seberapaakan Strategi orientasi Pasar dan Orientasi Wirausaha telah dilakukan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam mencapai keunggulan bersaing di Kota Surabaya?
2. Sampai seberapa Keunggulan Bersaing dari produk yang dihasilkan oleh UMKM di Kota Surabaya?
3. Apakah Strategi orientasi Pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing UMKM di Kota Surabaya?



4. Apakah Strategi orientasi Wirausahar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing UMKM di Kota Surabaya?
5. Strategi Pemasaran mana antara Orientasi Pasar dan Orientasi Wirausaha berpengaruh paling dominant terhadap keunggulan bersaing UMKM di Kota Surabaya?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini antara lain adalah Untuk mengetahui sampai seberapa Strategi orientasi wirausahar dan Orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing UMKM di Kota Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah dapat digunakan sebagai informasi bagi pengambil keputusan pelaku bisnis dalam meningkatkan daya saing produk UMKM di Kota Surabaya, disamping itu juga sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama.

II. Kajian Teori

2.1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran menurut Kotler (2002), adalah "sejumlah tindakan yang terintegrasi yang diarahkan untuk mencapai keuntungan kompetitif yang berkelanjutan". Sedangkan strategi pemasaran menurut Zikmund dan D'aminico (1989) yang menyatakan bahwa:

Marketing strategy includes the identification and evaluation of opportunities, analysis of market segments, selection of a target market or of target markets, and planning and appropriate marketing mix.

2.2. Orientasi Pasar

Aktivitas bisnis yang berorientasi pasar menjadi aktifitas yang harus dilakukan oleh pelaku usaha guna memenangkan persaingan merebut pasar, Slater and Narver dalam Subroto, Agus (2006), mengungkapkan bahwa tujuan perusahaan mengembangkan berbagai strategi pemasaran adalah untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Upaya meraih tingkat kemampuan laba yang wajar. perusahaan akan memusatkan perhatian manajemennya pada upaya mengenali pelanggannya, karena filosofi pemasaran menunjukkan bahwa laba dapat diciptakan melalui kepuasan yang dirasakan oleh para pelanggannya.

Narver and Slater dalam Miftahul Huda (2009) mendefinisikan orientasi pasar sebagai budaya organisasi yang paling efektif dan efisien untuk menciptakan perilaku-perilaku yang dapat menghasilkan sesuatu yang terbaik bagi pembeli serta menghasilkan sesuatu yang terbaik bagi pembeli serta menghasilkan "superior performance" bagi perusahaan. Dikatakan lebih lanjut bahwa orientasi pelanggan, orientasi pesaing dan koordinasi antar fungsi mempunyai tingkat kepentingan (*derajat urgensi*) yang sama dalam konsepsi orientasi pasar. Selanjutnya Craven (1994) mendefinisikan orientasi pasar sebagai penetapan sasaran konsumen strategis dan membangun organisasi yang berfokus pada layanan konsumen, memberikan dasar persaingan yang berfokus kedalam, memberi layanan yang sesuai dengan harapan para konsumen, sehingga berhasil memenangkan suatu persaingan. Stanton (1984) menyatakan pandangannya bahwa strategi pemasaran yang berorientasi pada pasar harus mengacu pada 3 konsep: (1) berorientasi ke konsumen; (2) berusaha keras; (3) melihat pasar. Dengan melakukan tiga konsep dan mengordinasikan semua kegiatan pemasaran. upaya memperhatikan para pesaing, bukan sekedar memahami saja dan berusaha untuk mengalahkan cara mereka berbisnis, namun perusahaan harus peduli terhadap pelanggannya dengan cara yang lebih inovatif dan memberi sesuatu yang lebih baik dibanding pesaingnya (Kotler and Armstrong, 2004).

Studi dari Adi Sismanto (2006) terhadap Industri kecil dan menengah produk makanan di Propinsi Bengkulu menunjukkan bahwa inovasi dapat ditingkatkan melalui orientasi pembelajaran dan orientasi pasar, dimana inovasi produk dan keunggulan bersaing yang dihasilkan oleh perusahaan dapat meningkatkan kinerja pemasaran.

Menurut Sudirman (2003).terdapat beberapa kelemahan orientasi pasar untuk pencapaian tujuan organisasi melalui penyajian nilai unggul bagi pelanggan dan menciptakan keunggulan berdaya saing berkelanjutan Kelemahan-kelemah tersebut antara lain:

a. Pelanggan tidak selalu menyadari kebutuhannya, terutama kebutuhan di waktu yang akan datang sehingga perusahaan perlu mengarahkannya. Sebelum perusahaan lain melakukannya. Gibson,*et al.*(1997) dalam studinya menyatakan bahwa perusahaan yang akan menjadi pemenang adalah mereka yang berada di depan kurva perubahan.

b. Meskipun kebutuhan tersebut dapat didefinisikan pelanggan, mereka sendiri tidak mampu menentukan cara terbaik untuk memenuhinya (Gabel.1995).

Dua kondisi diatas mengimplikasikan bahwa orientasi pelanggan tidak akan menghasilkan suatu inovasi yang mampu membedakan suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya, sehingga mengurangi keunggulan bersaing berkelanjutan. Pandangan tersebut diperkuat oleh Hammel & Prahalad (1994) yang menganggap pelanggan sebagai orang yang kurang wawasan, oleh kurena itu orientasi pelanggan merupakan tirani bagi konsep orientasi pasar.

Berdasarkan beberapa pertimbangan tersebut. Sudirman (2003) menunjukan pembelajaran pelanggan sebagai komponen suplemen terhadap konsep orientasi pasar agar mampu menghasilkan efek sinergis yang menjadikan maksial.

Dimensi Orientasi Pasar

Berpedoman pada Noble *et al* (2002); Lamb *et al* (2001); Narvcr and Slater (1990): Han *et al.*(1998). Sudirman(2003). bahwa orientasi pasar adalah suatu konsep multidimensional yang dapat dirumuskan melalui dimensi-dimensi: (1) orientasi pelanggan; (2) orientasi pesaing; dan (3) koordinasi antar fungsi. (4) pembelajaran pada pelanggan.

2.3. Orientasi Wirausaha

Pengertian orientasi wirausaha berbeda dengan pengertian kewirausahaan secara umum. Lumpkin dan Dess *dalam* Arasy Alimudin (2009) memberikan perbedaan yang jelas antara orientasi wirausaha (*entrepreneurial orientation*) dengan kewirausahaan (*entrepreneurship*). Kewirausahaan didefinisikan sebagai *new entry* yang dapat dilakukan dengan memasuki pasar yang tetap ataupun pasar yang baru dengan produk atau jasa yang telah ada ataupun yang baru ataupun meluncurkan perusahaan baru. Sedangkan orientasi wirausaha didefinisikan sebagai penggambaran bagaimana *new entry* dilaksanakan oleh perusahaan. Orientasi wirausaha digambarkan oleh proses, praktek dan aktivitas pembuatan keputusan yang mendorong *new entry*. Jadi kewirausahaan dapat dianggap sebagai produk dari orientasi wirausaha. Proses, praktek dan aktivitas pembuatan keputusan (orientasi wirausaha) menghasilkan *new entry* (kewirausahaan).

Melalui pengertian tersebut, terdapat empat hal yang menjadi orientasi seorang wirausaha yakni :

1. Pro aktif yakni mengambil inisiatif untuk mengkreasikan sesuatu yang baru degan menambahkan nilainya.
2. Keberanian dalam mengambil resiko, didalam mengimplementasikan sesuatu yang baru dengan menambakkannilainya.
3. Memperkirakan resiko yang mungkin timbul. Dalam hal ini resiko yang mungkin terjadi berkisar pada resiko keuangan, fisik dan resiko sosial.
4. Memperoleh reward. Dalam hal ini reward yang terpenting adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi.

Faktor pendorong kewirausahaan bagi wirausaha menurut Doriot menekankan pentingnya aspek dari segi manusianya bukan idenya, karena ide itu akan dilaksanakan oleh orang yang bcsangkutan yang akan menentukan keberhasilan usaha dikelak kemudian hari. Seorang wirausahawan yang sukses, sebagai salah satu kuncinya ia harus mempunyai watak yang baik, dan menurut E hinsie *et al. dalam* Buchari (2007) dikatakan bahwa inti dari watak ialah orientasi.

Berdasarkan konsep tersebut diatas studi ini fokus kepada orientasi wirausaha usaha kecil. Sehingga dimensi orientasi wirausaha yang digunakan dalam studi ini dikembangkan



berdasarkan pendapat atau konsep-konsep yang dikembangkan oleh Miler (1983); Covin and Slevin(1989); Lumpkin and Dess (1996); Miles *et al* (2003); yang meliputi:

1. Inovasi: Perusahaan yang berorientasi wirausaha selalu menerima terhadap inovasi. (Matsuno, *et al*, 2002) dan berdasar pada kemampuan selalu bergunanya untuk menciptakan pembaharuan mengenai apa yang telah di lakukan.

2. Proaktif: Kesimpulan penting dari orientasi wirausaha adalah bahwa perusahaan itu akan memasuki pasar baru yang sudah tersedia selangkah kedepan dibandingkan dengan pesaing (Lumpkin and Dess.1996).

3. Keberanian dalam mengambil resiko: orientasi wirausaha adalah keberanian mengambil resiko dalam menciptakan usaha yang membedakan dengan yang lain (Naman and Slevin, 1993).

4. Mengelola Resiko: resiko di ambil berdasarkan pada kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan sehingga ukuran mengelola resiko disini dikembangkan berdasarkan kuesener yang di kembangkan oleh Miles, *et al*. (2003)

Pembinaan kemitraan jangka panjang dengan konsumen melalui nilai yang lebih baik. Pada akhirnya perusahaan akan dapat meningkatkan kinerja pemasarannya yang ditunjukkan dengan meningkatnya volume penjualan, pertumbuhan penjualan dan meningkatkan profit perusahaan.

2.4. Keunggulan Bersaing Berkelanjutan

Walaupun perusahaan kecil tidak menyediakan jaringan dan keuntungan aman dan besar bagi karyawannya, ada kenikmatan tersendiri bekerja di perusahaan kecil. Dengan bekerja di perusahaan kecil, karyawan merasakan sasaran yang jelas. Perusahaan atau apa yang di perbuatnya dan kemana arahnya. Jalur komunikasi pendek dan langsung, karyawan mempunyai dedikasi dan kepedulian dan diberi tanggung jawab sungguh-sungguh. Mereka di latih dalam sejumlah tugas dan biasanya di beri upah tertentu yang mendorong kesetiaan mereka terhadap pengusaha. Keberadaan wirausahawan dan perusahaan kecil dalam mengembangkan produk baru dan penanaman inovasi adalah sangat penting. (Hitt, *et al* 1999)

Tujuan dari strategi bersaing adalah untuk mendapatkan keberlanjutan keunggulan bersaing dan pada gilirannya memperbesar performa usaha. Keahlian yang unik dan asset adalah diacukan sebagai sumber keunggulan bersaing seperti Porter (1997) menyatakan keunggulan bersaing merupakan hasil dari implementasi penciptaan nilai bukan hasil simultan dari implementasi pesaing potensial maupun saat ini, atau melalui eksekusi superior atau strategi yang sama dengan pesaing keberlanjutan prestasi diperoleh ketika keuntungan dapat bertahan menghadapi tantangan perilaku pesaing lain.

Dengan kata lain kemampuan dan sumber daya di luar usaha keunggulan bersaing harus bertahan dari duplikasi perusahaan lain Barney(1991) *dalam* Bharadwaj, *et al*.(1993), ada 4 faktor yang harus dipenuhi untuk menjadikan sumber terciptanya keunggulan bersaing berkelanjutan:

1. Harus memiliki nilai tertentu
2. Harus jarang di miliki oleh pesaing .
3. Harus dapat ditiru tapi tidak sempurna.
4. Harus tidak ada secara strategis yang sama untuk mensubsidi keahlian atas sumberdaya lain.

Berdasarkan konsep tersebut diatas studi ini fokus kepada sumber daya yang di miliki oleh usaha kecil baik yang berwujud maupun tidak berwujud dimana sumber daya tersebut haruslah langka, unik, khusus, sulit diganti dan sulit ditiru, sehingga dimensi keunggulan bersaing berkelanjutan yang di gunakan dalam studi ini merupakan pendapat Barney (1991) dan Grant (1991) yang terdiri dari (1). Nilai-nilai dari perusahaan yang langka.(2) Imitability, sulit di tiru, dan (3)Durability. yaitu daya tahan perusahaan terhadap persaingan, (4) transferability, yaitu tingkat kemudahan untuk menyamai aset-aset strategic yang dimiliki oleh perusahaan.

2.5. Hipotesis

Berdasarkan kerangka berpikir yang telah digambarkan di atas, maka dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

- H1 : Strategi orientasi Pasar berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing Usaha Mikro Kecil di Kota Surabaya.
- H2 : Strategi orientasi Wirausaha berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan Bersaing di Usaha mikro kecil Kota Surabaya.
- H3 : Dari kedua variabel Strategi orientasi Pasar dan Strategi Orientasi Wirausaha, variabel Orientasi Wirausaha berpengaruh dominan terhadap keunggulan bersaing pada Usaha Mikro Kecil di Kota Surabaya.

III : METODE PENELITIAN

3.1. Definisi Variabel dan Definisi Operasional

1. **Variabel Orientasi Pasar (X-1)** adalah tingkat responsip perusahaan terhadap target pasar. Orientasi pasar diukur berdasarkan instrumen yang dikembangkan oleh Narver and Slater (1990); Han *et al.* (1998); Zhou *at al* (2005) bahwa Orientasi Pasar adalah suatu konsep multi dimensional yang dapat dirumuskan melalui dimensi-dimensi :

1. Orientasi Pelanggan
2. Orientasi Pesaing
3. Koordinasi Antar fungsi
4. Pembelajaran Pada Pelanggan

2. **Variabel Orientasi Wirausaha (X-2)** adalah menggambarkan tujuan dari suatu perusahaan untuk digabungkan dalam kesempatan membuka pasar baru, pembaharuan dari operasi pasar yang sudah ada (Holt and Ketchen, 2001). Berdasarkan konsep tersebut diatas studi ini fokus kepada orientasi Wirausaha kecil. Sehingga dimensi orientasi Wirausaha yang digunakan dalam studi ini dikembangkan berdasarkan pendapat atau konsep-konsep yang dikembangkan Miller (1983); dan Covin N. Slevin (1989), sehingga indikator variabel orientasi wirausaha dalam penelitian ini meliputi:

1. Inovasi
2. Proaktif
3. Keberanian dalam mengambil resiko
4. Mengelola Resiko

3. **Keunggulan Bersaing (Y)**: didefinisikan sebagai suatu keadaan atau kemampuan yang memungkinkan secara berkelanjutan Usaha Kecil menengah di Surabaya untuk dapat menghasilkan tingkat produksi, dan meraih keuntungan yang lebih dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya. keunggulan bersaing berkelanjutan diukur dengan menggunakan instrumen yang dikembangkan berdasarkan pendapat Barney (1991) dan Grant (1991) yang terdiri dari dari :

1. Nilai-nilai dari perusahaan yang langka,
2. Imitability, sulit ditiru. dan
3. Durability, yaitu daya tahan perusahaan terhadap persaingan,
4. Transferability yaitu tingkat kemudahan untuk menyamai aset-aset strategic yang dimiliki oleh perusahaan.

3.2. Jenis Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan survey di lapangan untuk mendapatkan data primer yang diperoleh dari sumber aslinya. Penelitian ini dilakukan dengan mengadakan kontak atau hubungan antara peneliti dengan subyek (**Responden**) penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan (Indriantoro & Supomo, 1999: 152). Berdasarkan karakteristik masalah yang diteliti, penelitian ini diklasifikasikan ke dalam penelitian deskriptip (**Descriptive research**) yang merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. Penelitian ini juga merupakan studi penjajakan (**Exploration study**) mengingat penelitian dibidang ini tergolong umum atau



relatif banyak dilakukan. Sedangkan melihat dari hubungan antar variabel-variabelnya penelitian ini bersifat penelitian korelasional (*Correlational research*).

3.3. Teknik Pengambilan Sampel

Penelitian ini dilakukan terhadap sampel dari populasi yang terdiri dari seluruh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Surabaya, dimana menurut data yang di dapatkan dari Dinas Koperasi Kota Surabaya pada tahun 2010 ada sekitar 1.673 (Seribu Enamratus Tujuh puluh Tiga) UMKM yang menjadi binaan Dinas tersebut, sedangkan diambil secara acak sederhana (*Simple random sampling*), besarnya sampel penelitian ini ditentukan secara purposive sebanyak 40 Usaha Mikro Kecil yang bergerak dibidang produksi di Kota Surabaya dengan teknik pengambilan sampel secara purposive dengan alasan keterbatasan waktu dan tenaga dalam penyusunan penelitian ini, dan ini juga didukung oleh pendapat Winarno Surachmat (1998) dalam bukunya Metodologi Penelitian menyatakan bahwa untuk sampel kecil 30 responden telah dianggap cukup mewakili. Sedangkan yang menjadi responden adalah pemilik atau pengelola Usaha Mikro Kecil.

Sedangkan data diambil melalui survey dengan instrumen kuestioner yang telah di persiapan dan diuji validitas dan reliabilitasnya.

3.4. Teknik Analisis Data

Analisa data dilakukan dengan menggunakan beberapa alat statistik dengan bantuan *software* SPSS (*Statistik Package for Social Science*) antara lain Koefisien Korelasi Berganda untuk mengetahui hubungan antara masing-masing Variable X dan Y atau hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat, Analisis Regresi Linier Berganda untuk mengetahui hubungan sebab akibat (*Causal*) antara variabel bebas atau variabel Y dengan Variabel terikat atau Y. Koefisien Determinasi Berganda dan Uji F dan Uji t untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan yaitu pengaruh variable strategi pemasaran yang berorientasi pada Pasar dan yang berorientasi pada wirausaha terhadap variabel terikat (Y) keunggulan bersaing.

IV. HASIL ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Analisa Data

4.1.1. Analisa Deskriptif

Berdasarkan hasil analisa data menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM di Kota Surabaya melakukan Strategi bisnisnya dengan orientasi Wirausaha dengan Baik dengan rata-rata interval sebesar 3,82 atau 4, dan ini telah ditunjukkan oleh beberapa indikator bahwa UMKM di Kota Surabaya kebanyakan telah melakukan inovasi terhadap bisnisnya dengan cukup, sangat Proaktif, memiliki keberanian yang tinggi dalam mengambil resiko dan mengelola resiko dengan baik.

Berdasarkan analisa data juga ditemukan bahwa Strategi Orientasi Pasar juga telah dilakukan oleh UMKM di Kota Surabaya walaupun hanya tergolong dalam kategori Baik dengan nilai rata-rata sebesar 3,59, dan ini sesuai dengan apa yang telah ditunjukkan oleh beberapa indikator bahwa UMKM kebanyakan telah melakukan strategi orientasi pasar dengan mengacu pada Orientasi Pelanggan yang tinggi, Cukup melakukan orientasi Pesaing, melakukan koordinasi antar fungsi dengan baik, dan melakukan Pembelajaran pada Pelanggan dengan Baik.

Jika dilihat dari Keunggulan Bersaing, ternyata UMKM Kota Surabaya juga telah memiliki keunggulan bersaing dengan nilai rata-rata sebesar 3,5 dalam kategori yang tinggi, hal ini sesuai dengan beberapa indikasi yang menunjukkan bahwa UMKM di Kota Surabaya telah memiliki kelangkaan nilai-nilai produk yang tinggi, walaupun hasil produksinya hanya pada taraf cukup dari segi keawetan kualitasnya (durabilitas), namun telah memiliki keunikan yang sulit untuk di tiru oleh orang lain, disamping juga memiliki tingkat kemudahan dalam menyamai asset dengan UMKM yang pesaing.

4.1.2. Analisa Korelasi

Hasil analisa data dengan menggunakan SPSS dapat di lihat pada tabel 4.1 sebagai berikut:

Tabel 4.1
Hasil Analisa Koefisien Korelasi Berganda

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.828	.685	.604	.26309	.685	8.422	8	31	.000	2.412

- a. Predictors: (Constant), Pembelajaran, Pelangan, Inovasi, Pesaing, Kelolares, Ambilres, Koordins, Proaktif
b. Dependent Variable: Dayasaing

Tabel 4.1 juga menunjukkan bahwa hasil analisa korelasi berganda menunjukkan bahwa secara simultan antara Strategi orientasi Pasar dan Orientasi Wirausaha berhubungan erat dengan keunggulan bersaing UMKM di Surabaya dengan nilai korelasi sebesar 0,828, sedangkan secara parsial seperti pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa strategi orientasi pasar memiliki hubungan yang cukup erat dengan keunggulan bersaing dengan nilai r sebesar 0,301, demikian juga strategi orientasi wirausaha memiliki hubungan cukup atau nilai koefisien korelasi sebesar 0,301, hal ini berarti bahwa hubungan antara strategi orientasi pasar memiliki hubungan yang cukup lemah terhadap keunggulan bersaing, demikian juga strategi orientasi wirausaha

4.1.3. Analisa Regresi Berganda

Sedangkan hasil analisa regresi dapat dilihat pada tabel 4.2 sebagai berikut:

Tabel 4.2
Hasil Koefisien Regresi Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	.839	.448		1.872	.069			
Pasar	.324	.169	.300	1.920	.063	.632	.301	.218
Wirausaha	.394	.127	.483	3.090	.004	.689	.453	.351

- a. Dependent Variable: Keunggulan

Tabel 4.2. menunjukkan besarnya pengaruh variabel strategi orientasi pasar dan variabel strategi orientasi wirausaha, dimana hasil perhitungan regresi berganda mendapatkan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

Sehingga $Y = 0,879 + 0,324 X_1 + 0,394 X_2$

Dimana: a = Bilangan konstanta yaitu sebesar 0,879

$b_1 X_1$ = Koefisien regresi untuk X_1 yaitu sebesar 0,324

$b_2 X_2$ = Koefisien regresi untuk X_2 yaitu sebesar 0,394

Persamaan regresi diatas dapat diinterpretasikan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Besarnya nilai a atau bilangan konstan sebesar 0,879 menunjukkan bahwa apabila UMKM di kota Surabaya tidak berorientasi pada Pasar dan wirausaha UMKM di kota surabaya skan memiliki daya saing sama dengan 0,879. Ini berarti bahwa strategi orientasi orientasi Pasar dan Wirausaha memiliki kontribusi yang cukup dalam menentukan daya saing Usahanya.
2. Nilai koefisien regresi untuk X-1 atau variabel rorientasi Pasar sebesar 0,324 menunjukkan bahwa variabel orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing UMKM di Kota Surabaya, sehingga apabila UMKM Kota Surabaya menggunakan strategi orientasi pasar maka mereka akan menambah daya saing produknya sebesar 0,324.
3. Nilai koefisien regresi untuk X-2 atau variabel Strategi orientasi Wirausaha sebesar 0,394 menunjukkan bahwa variabel orientasi Wirausaha berpengaruh terhadap keunggulan bersaing UMKM di Kota Surabaya, dengan demikian dapat dikatakan



bahwa apabila strategi berorientasi wirausaha ditingkatkan 1 (satu) satuan maka keunggulan bersaing dari produk UMKM di kota Surabaya akan meningkat sebesar 0,394.

4.1.4. Pengujian Hipotesis

Hipotesis yang telah di rumuskan dalam penelitian ini telah dibuktikan melalui data yang terkumpul dan dianalisa dengan menggunakan bantuan Program SPSS versi 17 dengan teknik analisa uji-F dan uji-t, sedangkan hasil analisa uji F dapat dilihat pada tabel 4.27.

Tabel 4.27
Hasil Pengujian Hipotesis dengan F-test

	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.664	8	.583	8.422	.000 ^a
	Residual	2.146	31	.069		
	Total	6.809	39			

a. Predictors: (Constant), Pembelajar, Pelangan, Inovasi, Pesaing, Kelolares, Ambilres, Koordins, Proaktif

b. Dependent Variable: Dayasaing

Tabel 4.27 menunjukkan bahwa hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian ini telah dibuktikan oleh hasil analisa F-test sebesar 8,422 dan signifikansi sebesar 0,00 yang lebih kecil dari 0,05 sehingga hipotesis yang menyatakan ada pengaruh yang signifikan antara variabel strategi pemasaran yang berorientasi pasar dan strategi pemasran yang berorientasi wirausaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersain UMKM di Kota Surabaya.

Sedangkan hipotesis tentang pengaruh variabel orientasi pasar dan orientasi wirausaha secara parsial dapat dilihat pada uji-t seperti pada tabel 4.26. dimana hasil analisa uji-t menunjukkan angka 1,920 untuk variabel orientasi Pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,063 yang menunjukkan angka lebih besar dari pada alfa sebesar 0,05 ini menunjukkan adanya pengaruh yang tapi tidak signifikan sehingga hipotesis alternatif ditolak, sedangkan variabel orientasi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing jika dilihat dari hasil uji-te sebesar 3,09 dengan nilai signifikansi sebesar 0,04 yang menunjukkan angka lebih kecil dari pada alfa sebesar 0,05 sehingga Hipotesis diterima.

Untuk membuktikan hipotesis yang ketiga yaitu ada variabel yang paling dominan berpengaruh maka dapat dibuktikan bahwa dari kedua variabel X yang terdiri dari strategi orientasi Pasar dan Strategi orientasi wirausaha, ternyata variabel orientasi wirasuha berpengaruh paling dominan terhadap keunggulan bersaing, hal ini dapat dilihat pada hasil Koefisien Beta sebesar 0,300 untuk strategi orientasi pasar dan 0,483 untuk strategi orientasi wirausaha. Dengan demikian hipotesis alternatif yang ketiga juga diterima.

V. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil analisa data yang telah di interpretasikan diatas maka dalam penelitian ini bisa ditarik suatu kesimpulan bahwa UMKM di Kota Surabaya telah berorientasi tinggi terhadap pasar, demikian juga terhadap orientasi wirausaha mereka juga telah menggunakannya dengan baik, dan ini kemungkinan yang menyebabkan UMKM di Kota Surabaya dapat memproduksi suatu produk yang memiliki keunggulan bersaing yang tinggi.

Temuan diatas didukung oleh hasil analisa yang menunjukkan bahwa Strategi orientasi pasar dan orientasi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan bersaing bagi Usaha Mikro Kecil di Kota Surabaya. Dan dari kedua strategi tersebut ternyata Strategi orientasi Wirausaha berpengaruh dominan terhadap Keunggulan bersaing bagi produk Usaha Mikro Kecil di Kota Surabaya.

Untuk itu disarankan hendaknya UMKM di Kota Surabaya dalam menggunakan strategi bisnisnya lebih ditekankan pada Strategi Wirausaha yang dalam hal ini selalu



melakukan inovasi dan proaktif dalam pengembangan produk dan menjalankan usahanya, serta tidak takut dalam menghadapi dan mengelola resiko sehingga memiliki daya saing yang tinggi dalam menghadapi persaingan baik secara lokal maupun secara global.

Daftar Pustaka

- Arasy, Alimudin, 2009, *Analisis Strategi Pemasaran untuk Menciptakan Keunggulan Bersaing Berkelanjutan dan Meningkatkan Kinerja Pemasaran Usaha Kecil Sektor Pedagangan di Kota Surabaya*. Disertasi Program Doktor Ilmu Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- Bharadwaj, S.G. Varadarajan, R.P., and Fahy, J., 1993, Sustainable Competitive Advantage in Service Industries: A Conceptual Model and Research Propositions, *Journal of Marketing*, Vol. 57 October, pp 15-29
- Badan Pusat Statistik 2007, **Sensus Ekonomi 2006**, Berita Resmi Statistik No. 05/01/Th.X.2 Januari 2007, Jakarta.
- Barney, Jay. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, Vol.17, No.1, p.99-120
- Braman, Setyo, (2008), <http://www.diskopjati.go.id> download tanggal 25 Januari 2011.
- Buchari, Alma, 2007, *Wirausaha*, Cetakan kesebelas, Penerbit CV. Bandung: Alfabeta.
- Covin, J.G. and Slevin, D P, 1991, *A Coceptual model of entrepreneurship as firm behaviour, iEntrepreneuership Theory and Practice*, Fall, pp 7-25
- Craven, David W, 1994. "Pemasaran Strategis", Jilid 1, Suatu Terjemahan, Erlangga, Jakarta.
- Debbie Liao and Philip Sohmen, 2001, "The Deflopment Of Moderen Enterpreunership in China "Stanfod Jurnal of East Asia Affair Vol. 1, 2001.
- Gibson, James, L. Ivanecevich, John M Donnelly, 1999, *Organisasi: Perilaku Struktur dan Proses*, Edisi VIII, alih bahasa Nunuk Adiani, Binarupa Aksara, Jakarta
- Grant, R.M., 1991, *The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation*, *California Management Review*, Spring, pp114-135
- Han, Jin K. Namwoon Kim, and Rajendra K. Srivastava, 1998, *Market Orientation and Organizational Performance: is Innovation a Missing Link*, *Journal of Marketing*, Vo. 62, pp 30-45
- Hamel, G., Doz, Y., & Prahalad, C.K (1994). "Collaborate with Your Competitor and Win" *Harvard Business Review*. Vol. 67, No.1 pp. 133-9.
- Hitt, Michael A., R. Duane Ireland, Robert E Hoskisson, 1999. *Manajemen Strategis*, Jakarta :Penerbit Erlangga.
- Hult, G.T.M. & Ketchen, D. J. Jr, 2001, Does market orientation Matter: a test of the reletationship between positional advantage and performance, *Strategic manajement Journal*, Vol. 22(9) pp. 899-906.
- Indriantoro, Nur & Bambang Supomo (1999), *Metodologi Penelitian bisnis, Untuk Akutans & Manajemen*, Yogyakarta: BPFE.
- Kotler Philip, Swee Hoon Ang, Siew Meng Leong, and Chin Tiong Tan, 2004, *Marketing Management: An Asian Perspective*, Third Edition, Alih Bahasa Zein Isa, New Jersey, Pearson Education. Inc.
- Kotler Philip, 2002, **A Generic Concept of Marketing, Marketing Management**, Millennium Editon, Prentice Hall International, Neww Jersey
- Kumar, Kamalesh, et all, 2006, *Market Orientation And Performance: Does Organizational Strategy Matter* University of Michigan-Dearborn
- Lamb, Charles W, Joseph F, Hair, Carl McDaniel, (2001). *Pemasaran: Buku Satu* (Ahli Bahasa David Octarevia). Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Lumpkin, G. T., dan Dess, G. G., 1996, "Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance", *Academy of Management Review*, Vol. 21 (1), p. 135-172.



- Matsuno, Ken, John T. Mentzer, and Aysegul Ozsomer, 2002, The effects of Entrepreneurial Proclivity and on Business Performance, *Jurnal of Marketing*. Vol. 66(july), 18-32.
- Miles, Morgan, Joe Giglierano, Rob Vitale, 2003; *Entrepreneurial Orientation, Market Orientation and Performance In Established and Startup Firms*, www.cob.sjsu.edu/facstaff/giglie_i/Research/Sympap2003
- Miller, (1983). Business Research Method, Prentice Hall,
- Naman, John L. and Dennis P. Slevin (1993) "Entrepreneurship and the Concept of Fit: A Model and Empirical Test, *Strategic Management Journal*, 14 i
- Naver, J.C. and Slater, S.F., 1990. The Effect of Market Orientation On Business Profitability, *Journal of Marketing*, 54 (October), pp 20-25
- Noble, Charles H. Rajiv K. Sinha, and Ajito Kumar, 2002, *Market Orientation Performance Relationship*. *Journal of Marketing*, 58 (January), pp. 46-55
- Pawitra, Teddy, (2001). *Hirarki Tujuan Generik Pemasaran* Jakarta: Bahan Kuliah Teori Pemasaran S3 Manajemen Program Pascasarjana Universitas Indonesia.
- Porter, Michael E. 1997, *Keunggulan Bersaing*, alih Bahasa, Agus Maulana, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Sismanto, Adi, 2006, *Analisis Pengaruh Orientasi Pembelajaran, Orientasi Pasar dan Inovasi terhadap Keunggulan Bersaing untuk meningkatkan Kinerja Pemasaran* Thesis Program Magister Manajemen Program Studi Magister Manajemen Universitas Diponegoro
- Slater, F. Stanley dan John C. Narver, 1990, "Market Orientation and the Learning Organization", **Journal of Marketing**, Vol.59.
- Sudirman Indrianty, 2003. satu Pendekatan Baru Untuk Pengkayaan Konsep Orientasi Pasar, *Jurnal Analisis, Tahun IV*, Nomor 6, Maret 2003.
- Zikmund, William G., Michael D'Amico, 1989, *Marketing*, United States: John Wiley & Sons Inc,
- Zhou, Kevin Zheng, Chi Kin Yim, and David K. Tse, 2005, The Effect of Strategic Orientations on Technology and Market Based Breakthrough Innovations, **Journal of Marketing**, Vol.69, April, pp.42-60



HUBUNGAN ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DENGAN KINERJA PERUSAHAAN: STUDI PADA UMKM

Mulato Santosa
Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Magelang
mulatosantosa@yahoo.com

Abstract

The purpose of this study is to test the relationship between entrepreneurial orientation and firm performance in small and medium enterprise/SME (UMKM). Data used for this study was collected from 120 owner/manager of SME by questionnaires. The questionnaires that usefull for analysis were 115. Analysis conducted by SEM with SmartPLS 2.0. The result indicated that entrepreneurial orientation had positive relationship with firm performance.

Keyword:, *entrepreneurial orientation, firm performance, and SME*

LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia mempunyai peran yang sangat penting dan strategis dalam perekonomian negara karena, sekitar 99,66% perusahaan masuk dalam kategori UMKM, tenaga kerja yang diserap sekitar 94,42%, dan kontribusinya terhadap *Product Domestic Bruto (PDP)* sekitar 52, 67% (BPS, 2009). Hal ini menunjukkan bahwa salah satu indikator kesuksesan pembangunan ekonomi di Indonesia di tentukan oleh kesuksesan UMKM dalam menjalankan bisnis atau usahanya.

Lingkungan bisnis UMKM di Indonesia berubah secara cepat dan dinamis setelah diberlakukannya perdagangan bebas CAFTA (*China and Asean Free Trade Area*) mulai Januari 2010. Hal ini berdampak pada semakin tingginya tingkat persaingan UMKM di Indonesia. Persaingan UMKM tidak lagi antar UMKM maupun perusahaan besar di dalam negeri, namun juga dengan UMKM dan perusahaan besar di Asia. Kondisi persaingan yang demikian ketat menuntut UMKM untuk memiliki keunggulan bersaing (*competitive advantage*) agar mampu memenangkan persaingan dan memperoleh kinerja superior.

Berdasarkan pandangan kapabilitas dinamis (*Dynamic Capability View*), agar mampu meraih peluang dalam lingkungan bisnis yang dimanis dan terbuka, perusahaan harus merekonfigurasi aset-aset dan proses-proses bisnisnya. Kapabilitas organisasi mungkin akan menawarkan keunggulan bersaing perusahaan dalam pasar yang berubah cepat hanya jika perusahaan mampu mengenali perubahan, memahami konsekuensinya, dan merekonfigurasi asset-asetnya serta proses-prosesnya secara terus-menerus sesuai dengan kebutuhan lingkungan (Jantunen *et al.*, 2005). Jadi, perusahaan membutuhkan kapabilitas dinamis seperti asset, proses, dan struktur yang memungkinkan perusahaan mengindra dan meraih peluang baru serta meremajakan asset-aset yang dimiliki.

Selain itu, perilaku kewirausahaan yang dikombinasikan dengan peremajaan proses-proses merupakan sumber potensial keunggulan bersaing, khususnya ketika lingkungan bisnis senantiasa berubah. Hal ini sesuai dengan pandangan Schumpeterian bahwa perusahaan akan memporeh keuntungan dari sebuah peluang hanya jika perusahaan menawarkan kombinasi baru dari produk, proses, organisasi, dan distribusi ketika menghadapi kebutuhan-kebutuhan pasar (Kirzner, 1997). Oleh karena itu, penguatan kewirausahaan menjadi hal penting bagi perusahaan yang membangun koresponsipannya terhadap perdagangan bebas dan perubahan lingkungan bisnis. Perusahaan di era kecepatan



perubahan dan inovasi yang demikian ini tidak akan bisa bertahan hidup jika mereka tidak memelihara kecakapan kewirausahaan (Drucker, 1985).

Namun, di sisi lain, perusahaan UMKM kekurangan kapabilitas, penguasaan pasar, dan sumber daya lainnya dibandingkan perusahaan besar. Sebagai contoh perusahaan kecil tidak memiliki skala ekonomis (*economic of scale*) karena pangsa pasarnya sangat kecil dibandingkan perusahaan besar, tidak memiliki daya tawar yang besar kepada pemasok dan distributor, serta tidak memiliki *brand name* yang diakui seperti halnya perusahaan besar. Pada kondisi demikian, UMKM memiliki ketidakunggulan bersaing (*competitive disadvantage*) dibandingkan dengan perusahaan besar. Oleh karena itu, agar mampu bertahan atau sukses UMKM harus memperoleh keunggulan bersaingnya dari sumber lain (Fiegenbaum dan Karnani, 1991). Pada kondisi demikian, kesuksesan UMKM sebagian besar bersumber pada formulasi dan implementasi strategi bersaing yang merefleksikan responnya terhadap tantangan yang dimunculkan lingkungan bisnis (Miles dan Snow, 1978; Porter, 1980).

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam konteks UMKM kewirausahaan dan manajemen strategik merupakan dua hal yang tidak bisa dipisahkan untuk mencapai keunggulan bersaing dan kinerja superior dalam kondisi persaingan yang ketat dan lingkungan bisnis yang senantiasa berubah. Ventakaraman dan Sarasvathy (2001) dalam Hitt *et al.*, (2001a), menyatakan bahwa kewirausahaan dan manajemen strategi menjadi jantung dari kinerja perusahaan. Kedua hal tersebut dapat berperan secara optimal apabila diterapkan oleh UMKM secara bersamaan (Aloulou dan Fayolle, 2005).

Para peneliti bersepakat bahwa orientasi kewirausahaan (*entrepreneurial orientation*) adalah konstruk yang menggabungkan antara kewirausahaan dan manajemen strategik (Aloulou dan Fayolle, 2005). Kewirausahaan adalah proses identifikasi dan eksploitasi peluang yang sebelumnya belum teridentifikasi. Contohnya, penciptaan sumber daya atau kombinasi sumber daya yang sudah ada dengan cara yang baru untuk membangun dan mengkomersilkan produk baru, bergerak ke target pasar baru, dan atau melayani konsumen baru (Ireland *et al.*, 2001; Ireland dan Kuratko, 2001; Kuratko *et al.*, 2001). Di sisi lain, manajemen strategik merupakan serangkaian komitmen, keputusan, dan rencana tindakan serta eksekusinya untuk memproduksi keunggulan bersaing dan memperoleh pendapatan di atas rata-rata (Hitt *et al.*, 2001b). Manajemen strategik datang mengambil pilihan yang dibuat diantara alternatif persaingan (Stopford, 2001). Kewirausahaan merupakan salah satu alternatif utama yang dipilih. Manajemen strategik menyediakan konteks bagi tindakan kewirausahaan (Ireland *et al.*, 2001). Kewirausahaan adalah tentang penciptaan/kreasi, manajemen strategik adalah tentang bagaimana keunggulan dibuat dan dirawat dari apa yang sudah diciptakan tersebut. Orientasi kewirausahaan adalah tindakan kewirausahaan dengan perspektif strategis. (Hitt *et al.*, 2001a). Dalam pandangan Venkataraman dan Sarasvathy, (2001) dalam Hitt *et al.*, (2001a), orientasi kewirausahaan adalah suatu tindakan strategik dengan *mind-set* kewirausahaan. Pendeknya, orientasi kewirausahaan adalah integrasi antara perspektif perilaku kewirausahaan (perilaku mencari peluang/*opportunity-seeking behavior*) dan perilaku strategik (perilaku mencari keunggulan/*advantage-seeking*) guna membangun dan merencanakan tindakan untuk menciptakan kinerja superior.

Definisi orientasi kewirausahaan menurut Lumpkin dan Dess (1996) adalah metode, praktik, dan gaya pengambilan keputusan manajer menggunakan tindakan kewirausahaan. Miller (1983) memperkenalkan dimensi spesifik dari orientasi kewirausahaan atas tiga dimensi yaitu, kenovasian, keproaktifan, dan keberanian mengambil resiko.

Orientasi kewirausahaan cenderung memiliki implikasi yang positif terhadap kinerja perusahaan. Orientasi kewirausahaan membantu berbagai proses dalam perusahaan: penciptaan dan pengenalan produk dan teknologi baru (Brown dan Eisenhardt, 1995), perusahaan yang proaktif mempunyai keunggulan sebagai *first mover*, mendapatkan harga premium, dan selangkah lebih maju dari pesaing (Zahra dan Covin, 1995). Hasil penelitian terdahulu mendukung pengaruh positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja perusahaan (Wiklund, 1999). Akan tetapi, beberapa penelitian terdahulu menunjukkan lemahnya

hubungan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan perusahaan (yakni, Dimitratos *et al.*, 2004; Lupkin dan Dess, 2001; Zahra 1991).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini berupaya menguji hubungan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan. Oleh karena masih terbatasnya penelitian dibidang tersebut dan sebagian besar penelitian sebelumnya dilakukan pada perusahaan besar, maka penelitian ini mengambil *setting* UMKM.

TINJAUAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

1. Orientasi Kewirausahaan

Orientasi kewirausahaan merupakan konstruk yang mengintegrasikan kewirausahaan dan manajemen strategik. Manajemen strategik menghendaki agar perusahaan memiliki dan mengeksploitasi keunggulan bersaing dalam konteks lingkungan tertentu, pada saat yang sama, kewirausahaan giat berusaha mencari keunggulan bersaing melalui produk, proses, dan inovasi pasar (Kuratko dan Audretsch, 2009)

Kuratko dan Audretsch (2009), menyatakan bahwa ketika penggabungan kewirausahaan dan strategi kita harus menyadari terminologi "*dominant logic*" (Bettis dan Prahalad, 1995) yang dimaksudkan sebagai jalan dimana manajer mengkonsep bisnis dan membuat keputusan alokasi sumber daya secara kritis. *Dominant logic* perusahaan berusaha mengadopsi polapikir pemenang (*prevailing mindset*) dan ini mengarahkan fokus keseluruhan sistem dan rutinitas perusahaan. Hal ini menyaring dan mengintreprestasikan informasi lingkungan; penyederhanakan kompleksitas; dan memandu strategi, sistem, dan perilaku organisasi.

Morris *et al.* (2008) menyatakan bahwa menciptakan *dominant logic* agar kewirausahaan menjadi dasar bagaimana perusahaan dikonsepkan dan sumber daya dialokasikan. Sebagai *dominant logic*, kewirausahaan mengusahakan kegesitan, fleksibilitas, kreativitas strategik, dan inovasi yang berkelanjutan melalui perusahaan. Lebih jauh, memfokuskan perusahaan pada identifikasi peluang, menemukan sumber nilai (*value*) baru, serta inovasi produk dan proses akan memberbesar keuntungan. Penekanan pada aktivitas kewirausahaan diterjemahkan pada tujuan, strategi, sistem imbalan, sistem pengendalian, pendekatan perencanaan, struktur, dan seterusnya di perusahaan.

Kewirausahaan lebih daripada sekedar jalan untuk mencapai, tapi lebih sebagai pola pikir. Pada tingkat perusahaan, kewirausahaan dapat menjadi tema atau arahan dalam menjalankan seluruh operasi perusahaan. Hal ini dapat dikatakan bahwa kewirausahaan sebagai bagian integral dari strategi perusahaan (Kuratko *et al.*, 2001). Strategi hakekatnya melingkupi usaha kemana perusahaan akan dibawa dan bagaimana rencana untuk mencapai kesana. Sedangkan kewirausahaan memberikan kepada strategi kemungkinan kemana perusahaan bisa pergi, seberapa cepat, dan bagaimana mencapainya.

Orientasi kewirausahaan merupakan karakteristik pada level perusahaan karena mencerminkan perilaku perusahaan (Covin dan Slevin, 1989). Lupkind dan Dess (1996) mendefinisikan orientasi kewirausahaan sebagai metode, praktik, dan gaya pengambilan keputusan manajer menggunakan tindakan kewirausahaan. Miller (1983) memperkenalkan dimensi spesifik dari orientasi kewirausahaan atas tiga dimensi yaitu, kenovasian, keproaktipan, dan keberanian mengambil resiko. Pertama, keinovasian adalah kesediaan memperkenalkan corak baru (*newness*) dan sesuatu yang baru (*novelty*) melalui proses eksperimentasi dan kraetivitas yang ditujukan untuk pengembangan produk dan jasa baru maupun proses baru (Dess dan Lupkin, 1996). Kedua, keproaktipan adalah karakteristik perspektif yang memandang kedepan (*forward looking*) yang memiliki tinjauan masa depan (*foresight*) untuk mencari peluang dalam mengantisipasi permintaan mendatang (Dess dan Lumpkin, 1996). Ketiga, keberanian mengambil resiko merupakan kesediaan perusahaan memutuskan dan bertindak tanpa pengetahuan yang pasti dari kemungkinan pendapatan dan mungkin juga melakukan spekulasi dalam resiko personal, finansial, dan bisnis (Dess dan Lumpkin, 1996)



Lumpkin dan Dess (1996) menambahkan dua dimensi lainnya, yaitu otonomi (*autonomy*) yang luas dalam pengambilan keputusan, dan memiliki keagresipan (*aggressiveness*) perusahaan dalam mengejar posisi unggulnya dalam persaingan bisnis. Namun, sebagian besar penelitian dalam konteks perusahaan kecil secara dominan menggunakan tiga dimensi dari orientasi kewirausahaan (keinovasian, keproaktifan, dan keberanian beresiko) (Covin dan Slevin, 1989). Dalam penelitian ini, penulis mengadopsi konsep dan pengukuran orientasi kewirausahaan yang dikembangkan oleh Miller, (1983); Covin dan Slevin, (1989); dan Hughes dan Morgan, (2007) karena relevan dengan konteks penelitian yang akan dilakukan di perusahaan kecil.

2. Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja Perusahaan

Para peneliti sudah mempunyai persetujuan bahwa orientasi kewirausahaan adalah kombinasi antara tiga dimensi: inovasi, keproaktifan, dan keberanian mengambil resiko (Wiklund, 1999). Inovasi merefleksikan kecenderungan untuk mendukung ide baru, asli, percobaan, dan proses kreatif (Lumpkin dan Dess, 1996). Keproaktifan merefleksikan postur antisipasi dan aksi terhadap kebutuhan dan keinginan pangsa pasar masa depan, terutama mempunyai keunggulan *first mover* dibandingkan kompetitor (Lumpkin dan Dess, 1996). Keberanian mengambil resiko diasosiasikan sebagai kemauan untuk memberikan komitmen pada proyek besar yang membutuhkan sumber daya besar yang mungkin akan kehilangan biaya yang besar bila terjadi kegagalan (Miller dan Friesen, 1978). Dari berbagai penjelasan di atas, organisasi yang memiliki orientasi kewirausahaan cenderung akan fokus dan berusaha untuk mengejar peluang.

Orientasi kewirausahaan cenderung memiliki implikasi yang positif terhadap perusahaan. Orientasi kewirausahaan membantu berbagai proses dalam perusahaan: penciptaan dan pengenalan produk dan teknologi baru (Brown dan Eisenhardt, 1995), perusahaan yang proaktif mempunyai keunggulan sebagai *first mover*, mendapatkan harga premium, dan selangkah lebih maju dari pesaing (Zahra dan Covin, 1995). Hasil penelitian terdahulu mendukung pengaruh positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja perusahaan (Wiklund, 1999).

Dalam konteks perusahaan kecil, orientasi kewirausahaan menunjukkan hubungan yang positif pada kinerja perusahaan kecil (Lie *et al.*, 2008). Hal ini dikarenakan perusahaan kecil memiliki kemampuan merespon dengan cepat ancaman dan peluang bisnis (Chen dan Hambrick, 1995). Kemampuan ini menjadi modal dasar perusahaan kecil untuk dapat terus menerus mempertahankan dan meningkatkan kinerjanya.

Hipotesis: Orientasi kewirausahaan berhubungan positif dengan kinerja perusahaan.

METODA PENELITIAN

1. Pemilihan Sampel dan Pengumpulan Data

Setting penelitian ini pada UMKM dan menggunakan analisis level organisasional, maka calon responden pada penelitian ini semua manajer/pemilik UMKM di Kota Magelang. Metode yang digunakan untuk pengambilan sampel adalah *purposive sampling* yang memungkinkan peneliti untuk memilih anggota sampel guna memenuhi kriteria tertentu (Cooper dan Schlinder, 2006).

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha mikro merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 1 s.d 4 orang, usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Selain itu penelitian ini mensyaratkan usia perusahaan minimal sudah 3 tahun. Oleh karena itu kriteria yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah jumlah tenaga kerja sesuai definisi UMKM menurut BPS tersebut dan lama usaha UMKM minimal sudah 3 tahun.

Metoda pengumpulan data menggunakan kuesioner. Total kuesioner yang didistribusikan sebanyak 120, dari jumlah tersebut sebanyak 116 kuesioner dapat diambil dan diisi oleh responden (response rate 97%), dan dari jumlah tersebut terdapat 1 kusioner

yang tidak dapat digunakan karena kuesioner tersebut tidak diisi dengan lengkap. Berdasarkan hal tersebut, maka jumlah total kuesioner yang dapat diolah dan dianalisis lebih lanjut untuk penelitian ini adalah 115.

Gambaran responden penelitian secara umum terlihat pada tabel 1. Berdasarkan kategori UMKM, responden paling banyak adalah usaha kecil yaitu 75 responden atau 65 %, dan yang paling sedikit adalah usaha menengah yaitu 7 responden atau 6%. Sedangkan berdasarkan pada klasifikasi industri, responden yang paling banyak adalah industri makanan yaitu 50 responden atau 43%, dan yang paling sedikit adalah industri logam dan elektronik yaitu 13 responden atau 11%.

Tabel 1.
Gambaran Umum Responden

Uraian	Frekuensi	Prosentase
Kategori Usaha		
1. Usaha Mikro	33	29%
2. Usaha Kecil	75	65%
3. Usaha Menengah	7	6%
Klasifikasi Industri		
1. Industri Makanan	50	43%
2. Industri Sandang	16	15%
3. Industri Kerajinan	22	19%
4. Industri Logam dan Elektronik	13	11%
5. Percetakan, Fotocopy, dan Periklanan	14	12%

2. Definisi Operasional

Orientasi Kewirausahaan. Orientasi kewirausahaan adalah persepsi manajer atas kesediaan perusahaan dalam melakukan keinovasian, keproaktifan dan keberanian beresiko dalam menjalankan perusahaan selama tiga tahun terakhir. Pengukuran Orientasi kewirausahaan diadopsi dari Hughes dan Morgan (2007). Orientasi kewirausahaan diukur dengan menggunakan 3 (tiga) dimensi yaitu (1) *risk-taking* terdiri 3 (tiga) item pertanyaan, (2) *innovativeness* terdiri 3 (tiga) item pertanyaan, dan (3) *proactiveness* terdiri 3 (tiga) item pertanyaan. Semua item pertanyaan pengukurannya berdasarkan skala 5 poin (1=sangat tidak setuju sampai 5 = sangat setuju).

Kinerja Perusahaan. Kinerja perusahaan adalah persepsi manajer/pemilik perusahaan terhadap perkembangan kinerja perusahaan dibandingkan dengan pesaing yang meliputi: pertumbuhan penjualan, pertumbuhan pendapatan, pertumbuhan jumlah pekerja, margin keuntungan bersih, inovasi produk/servis, inovasi proses, pengabdian teknologi baru, kualitas produk/servis, variasi produk/servis, dan kepuasan konsumen. (Wiklund dan Shepherd 2003). Variabel tersebut diukur dengan instrumen yang dikembangkan oleh Wiklund & Shepherd., (2003) yang terdiri dari 10 (sepuluh) item pertanyaan. Pengukurannya dengan cara meminta responden membandingkan perkembangan kinerja perusahaannya selama tiga tahun terakhir rata-rata dari pesaing utama mereka. Ukuran kinerja dalam bentuk persepsian dengan skala 5 poin dari "sangat rendah" sampai dengan "sangat tinggi".

3. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini analisis data akan dilakukan dengan pendekatan *Partial Least Square (PLS)*. PLS adalah model persamaan struktural (SEM) yang berbasis komponen atau varian (*variance*). Menurut Jogiyanto dan Abdillah (2009), PLS merupakan pendekatan alternatif yang bergeser dari pendekatan SEM berbasis kovarian (*covariance*) menjadi berbasis varian. PLS merupakan metode analisis yang *powerfull* (Wold, 1985 dalam Ghozali, 2006) karena tidak didasarkan pada banyak asumsi. Seperti misalnya, data harus terdistribusi normal dan sampel tidak harus besar. Selain dapat digunakan untuk mengkonfirmasi teori, PLS juga dapat digunakan untuk menjelaskan ada tidaknya hubungan antar variabel laten. PLS dapat sekaligus menganalisis konstruk yang dibentuk dengan

indikator reflektif maupun formatif. Hal ini tidak dapat dilakukan oleh SEM yang berbasis kovarian karena akan menimbulkan *unidentified model*. Selain itu, penggunaan PLS cocok untuk prediksi dan membangun teori, dan sampel yang digunakan relatif kecil minimum 10 kali item konstruk yang paling kompleks (Geffen, 2000).

a. Uji Validitas

Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji validitas konvergen (*convergent validity*) dan validitas diskriminan (*discriminant validity*). Penelitian ini menggunakan satu konstruk multidimensi yaitu: orientasi kewirausahaan. Orientasi kewirausahaan sebagai *second order construct* memiliki dimensi dan indikator. Menurut Chin *et al.*, (1996) dalam Ghazali (2006) pendekatan untuk menganalisis validitas konvergen pada *Second Order Factor* adalah dengan menggunakan *repeated indicator approach* atau juga dikenal dengan *hierarchical component model*. Pengujian dilakukan dengan cara menarik seluruh indikator yang ada pada dimensi (*first order*) konstruk ke *higher order (second order)* pada saat penggambaran model penelitian. Jika pada pengujian validitas konvergen terdapat indikator di salah satu konstruk (apakah indikator yang di *first order* atau *second order*) harus dibuang karena skor *loading*-nya rendah maka indikator tersebut harus dibuang pada kedua jenjang, yaitu di *first order* maupun di *second order* (Jogiyanto dan Abdillah, 2009).

Hasil pengujian validitas konvergen dengan menggunakan PLS menunjukkan hasil *loading* untuk setiap indikator dari konstruk laten dimensi orientasi kewirausahaan (OK) dan kinerja perusahaan (KP) memiliki nilai *loading* lebih dari 0,5 yang berarti bahwa indikator tersebut memiliki nilai validitas konvergen yang signifikan secara praktikal.

Indikator yang memiliki nilai *loading* kurang dari 0,5 yaitu Ris1, Kp1, dan Kp3 harus didrop dari model, untuk kemudian dire-estimasi (di-*run* kembali dengan PLS) untuk mendapatkan *loading factor* baru setelah beberapa indikator dibuang. Setelah dire-estimasi ke-1 ternyata indikator Kp2 memiliki nilai *loading* kurang dari 0,5, karena itu Kp2 didrop dari model untuk kemudian dilakukan re-estimasi ke-2. Setelah dire-estimasi ke semua indikator pertanyaan hasilnya valid dan semua indikator telah memiliki nilai *loading* $\geq 0,5$. Semua faktor *loading* baik pada *second order* maupun *first order* signifikan pada $\alpha=0,05$. Hal ini ditunjukkan oleh nilai T-statistik di atas 1,96. Dengan demikian, semua indikator setelah dire-estimasi ke-2 telah memenuhi *convergent validity*.

Validitas diskriminan (*discriminant validity*) digunakan untuk menunjukkan bahwa konstruk laten memiliki ukuran pada blok yang lebih baik daripada ukuran blok lainnya. Nilai validitas diskriminan dapat dilihat dari nilai *cross loading*. Suatu konstruk dinyatakan memiliki nilai validitas diskriminan jika nilai korelasi indikator terhadap konstraknya lebih besar dibandingkan dengan nilai korelasi indikator dengan konstruk lainnya.

Hasil penelitian menunjukkan nilai *cross loading* korelasi indikator dengan variabelnya masing-masing memiliki korelasi yang lebih tinggi ke konstraknya sendiri daripada ke konstruk lain. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa semua indikator telah memenuhi *discriminant validity*.

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan stabilitas dan konsistensi dari suatu instrumen yang mengukur suatu konsep (Sekaran, 2003). Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban responden terhadap item pertanyaan konsisten dari waktu ke waktu (Cooper dan Schindler, 2006). Dalam penelitian ini, reliabilitas konstruk diukur dengan menggunakan *composit reliability*, dengan teknik PLS. *Rule of thumb* dari Hair *et al.*, (2006) harus lebih besar dari 0.7. Semakin tinggi nilai *composite reliability* (mendekati angka satu), maka instrumen penelitian tersebut makin reliabel.

Tabel 1.
Composite Reliability

Variabel	<i>Composite Reliability</i>	Keterangan
OK	0.876	Reliabel
RIS	0.818	Reliabel
INN	0.807	Reliabel
PRO	0.795	Reliabel
KP	0.845	Reliabel

Pada tabel 1. menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai *Composite reliability* yang berada di atas 0.70, sehingga konstruk yang dibangun menunjukkan akurasi dan ketepatan dari pengukurannya atau reliabel.

HASIL PENELITIAN

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan alat analisis PLS dengan *software* SmartPLS 2.0. Namun sebelum menjelaskan hasil pengujian hipotesis, terlebih dahulu akan dijelaskan hasil pengujian konstruk orientasi kewirausahaan dengan pendekatan *second-order order factor*.

1. Pengujian Konstruk Orientasi Kewirausahaan

Berdasarkan hasil olah data dengan menggunakan SmartPLS, hasil koefisien jalur antara konstruk orientasi kewirausahaan (OK) dengan masing-masing dimensinya dapat dilihat dari *t-statistic* (*T Value*) dan besarnya *original sample* (β) dapat dilihat di tabel 2.

Hasil pengujian dimensi orientasi kewirausahaan pada tabel 2., menunjukkan adanya hubungan yang positif antara orientasi kewirausahaan dengan *risk-taking* (RIS), *innovativeness* (INN), dan *proactiveness* (PRO) dan signifikan pada $p < 0,05$. Temuan ini menunjukkan bahwa 3 (tiga) dimensi orientasi kewirausahaan yaitu *risk-taking*, *innovativeness*, dan *proactiveness* mencerminkan orientasi kewirausahaan. Dari ketiga dimensi orientasi kewirausahaan, variasi yang terbesar dijelaskan oleh dimensi *innovativeness* (0,922). Selain itu, temuan ini membuktikan bahwa konstruk orientasi kewirausahaan merupakan konstruk yang multidimensi.

Tabel 2.
Hasil Koefisien Jalur Dimensi Orientasi Kewirausahaan
Second-Order → First-Order

	<i>Original Sample</i> (β)	<i>Sample Mean</i>	<i>Standard Deviation</i>	<i>Standard Error</i>	<i>T Statistics</i>
OK → INN	0.921	0.922	0.016	0.016	56.924
OK → PRO	0.866	0.884	0.024	0.024	37.487
OK → RIS	0.846	0.834	0.033	0.033	24.889

Catatan:

Pengujian dilakukan pada tingkat signifikansi pengujian one-tailed

2. Hasil Pengujian Hipotesis

a. Model Struktural

Model struktural pada PLS dievaluasi dengan menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen dan nilai signifikansi yang ditentukan berdasarkan nilai *t-statistik*. Besarnya nilai koefisien masing-masing jalur dapat dilihat dari nilai *original sample* (β) antar konstruk. Penggambaran model struktural penelitian beserta nilai koefisien jalur serta nilai R^2 untuk konstruk dependen kinerja perusahaan (KP) ditunjukkan oleh gambar 1. Nilai R^2 menunjukkan besarnya varian yang dapat dijelaskan oleh variabel independen dan menunjukkan besarnya nilai *Goodness-of-Fit* (*GoF*) model.

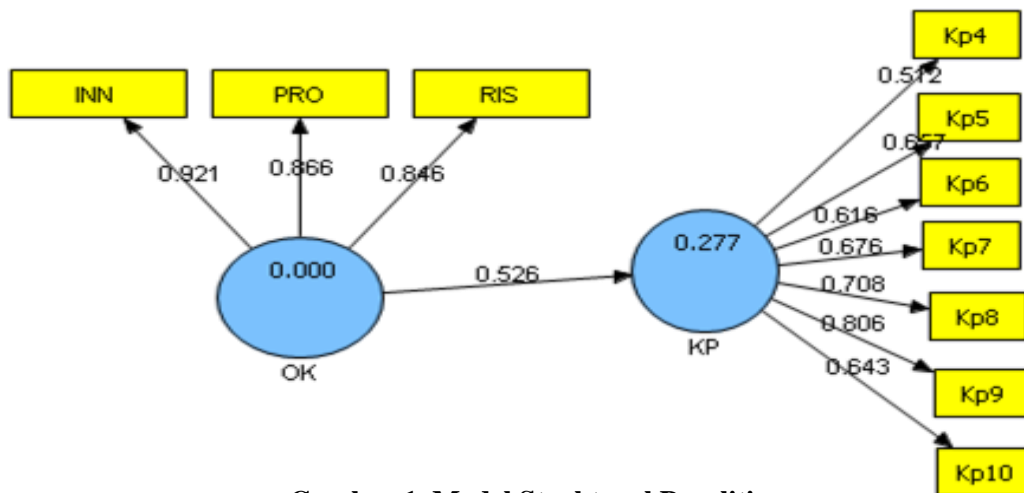
Pengujian hubungan dengan Smart PLS dilihat pada tabel koefisien jalur. Hasil koefisien jalur dalam model struktural dilihat dari *t-statistik* (*T Value*) serta besarnya *original sample* (β), hal tersebut dapat dilihat di tabel 3.

Tabel 3.
Hasil Koefisien Jalur.

	<i>Original Sample (β)</i>	<i>Sample Mean</i>	<i>Standard Deviation</i>	<i>Standard Error</i>	<i>T Statistics</i>
OK -> KP	0.526	0.452	0.063	0.063	7.041

Catatan: Pengujian dilakukan pada tingkat signifikansi pengujian one-tile

Tabel 3. dan Gambar 1. menunjukkan bahwa Variabel OK berpengaruh positif terhadap KP (0,526) dan signifikan pada $\alpha = 0,05$ dengan nilai t-statistik $7,041 > 1,64$.



Gambar 1. Model Struktural Penelitian

b. *Goodness-of-Fit Model*

Goodness-of-Fit (GoF) model dapat dilihat dari R^2 yang ditunjukkan oleh masing-masing variabel penelitian. Cohen (1988) dalam Schepers (2005) menjelaskan bahwa *effect size* dari R^2 kategori kecil (nilai R^2 0,02), sedang (nilai R^2 0,13), dan besar (nilai R^2 0,26). Berdasarkan hal ini dapat diambil kesimpulan bahwa variabel dalam penelitian ini memiliki *effect size* besar karena nilai R^2 kinerja perusahaan sebesar 0,276 (Tabel 4.). Untuk mengukur *global fit* dari model, Tenenhaus *et al.* (2005) upaya pengukuran dengan rumus;

$$GoF = \sqrt{\overline{C} \times \overline{R^2}} \dots\dots\dots(1)$$

GoF = Goodness of Fit

\overline{C} = Nilai rata-rata communality

$\overline{R^2}$ = Nilai Rata-rata R^2

Schepers *et al.* (2005), mengelompokkan nilai *global GoF* dalam kategori kecil (0,1) menengah (0,25) dan besar (0,36). Sesuai dengan kriteria Schepers *et al.* (2005), maka berdasarkan tabel 4., penelitian ini dapat dikategorikan sebagai model dengan kesesuaian besar/baik ($GoF = 0,615$)

Tabel 4.

Perhitungan Goodness-of-Fit

Variabel	<i>R-square</i>	<i>Communality</i>
Orientasi Kewirausahaan	0,000	0,771
Kinerja Perusahaan	0,276	0,442
Rata-rata	0,276	0,607
<i>GoF</i>	0,409	

3. Kesimpulan Pengujian Hipotesis

Hipotesis penelitian ini menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berhubungan positif dengan kinerja perusahaan. Hasil pengujian hipotesis di atas menunjukkan bahwa variabel orientasi kewirausahaan memiliki hubungan yang positif dan signifikan dengan keunggulan bersaing ($t\text{-value} = 7,041$) pada nilai *original sample* (β) 0,526. Selanjutnya nilai *GoF* termasuk besar/baik yaitu 0,409. Oleh karena itu, dapat dikatakan orientasi kewirausahaan berhubungan positif signifikan dengan kinerja perusahaan, maka hipotesis penelitian ini didukung.

KESIMPULAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan, didapatkan hasil bahwa orientasi kewirausahaan berhubungan positif dengan keunggulan bersaing. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian terdahulu yang menemukan bahwa orientasi kewirausahaan berhubungan positif dengan keunggulan bersaing (Wiklund, 1999 dan Lie *et al.*, 2008). Oleh karena itu UMKM semestinya senantiasa membangun mindset kewirausahaan untuk memperoleh kinerja yang superior. Hal ini berarti salah satu upaya untuk meningkatkan kinerja UMKM dengan memperkuat polapikir pemenang (*prevailing mindset*) atau penerapan orientasi kewirausahaan.

Keterbatasan penelitian ini adalah menggunakan responden tunggal yang mewakili UMKM sehingga berpotensi menimbulkan *common method bias*. Peneliti selanjutnya perlu mengontrol hal ini dengan menyebarkan kuesioner untuk masing-masing variabel independen dan dependen pada jangka waktu yang berbeda. Selain itu dengan cara responden untuk setiap UMKM terdiri dari 2 responden yang mana masing-masing responden menjawab item pertanyaan dari variabel yang berbeda.

REFERENSI

- Aloulou, W., & Fayolle A. 2005. A Conceptual approach of entrepreneurial orientation within small business context. *Journal of Entreprising Culture*. Vol 13, no. 1: 21-45
- BPPS. 2009. Indikator makro ekonomi UMKM: kinerja UMKM dalam perekonomian Indonesia 2009 Makalah Seminar
- Brown, S. L., & Eisenhardt, K. M. 1995. Product development: Past research, present findings, and future direction. *Academy of Management Review*, 20: 342-378
- Coper, D.R & Schindler, P.S. 2006. *Business research methods*. New York. The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. 1989. Strategic management of small firm in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*. 10 :75-87
- Dimitros, P., Lioukas, S., & Carter, S. 2004. Relationship between entrepreneurship and international performance: The importance of domestic environment, *International Business Review*, 13: 19-41
- Drucker P. 1985. *Innovation and entrepreneurship*. New York: Harper and Row
- Fiegenbawm, A. & Karnani A. 1991. Output flexibility-A competitive advantage for small firms. *Strategic Management Journal*, 12: (10-11): 101-114
- Geffen, D. 2000. Structural equation modeling techniques and regression: Guidelines for research practice. *Communication of AIS-Working Paper*, 7: 1-78
- Ghozali, I. 2006. Structural equation modeling metode alternatif dengan Partial Least Square (PLS). Semarang: Badan Penerbit Undip.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tanham, R. L., & Black, W. C. 2006. *Multivariate Data Analysis*. Upper Saddle River, New Jersey: Prantice Hall Inc.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson R. E. 2001. Strategic management: Competitiveness and globalization. *South-Western College Publishing*: Cincinnati: OH
- Hughes, M., & Morgan, R. E. 2007. Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance embryonic stage of firm growth. *Industrial Marketing Management*, 36: 651-661



- Ireland, R. D., Hitt, M. A., Camp, S. M., & Sexton, D. L. 2001. Integrating entrepreneurship actions and strategic management actions to create firm wealth. *Academy of Management Executive*, 15(1): 49-53
- Ireland, R. D., & Kuratko, D. F. 2001. Corporate entrepreneurship and middle-level manager's entrepreneurial behavior: Relationships, outcomes, and consequences. Working paper, University of Richmond
- Jantunen, A., Puumalainen, S., Samisarenketo, & Kylaheiko, K. 2005. Entrepreneurial orientation, dynamic capabilities, and international performance. *Journal of International Entrepreneurship*, (3): 223-243
- Kirzner, M. 1997. Entrepreneurial discovery and competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1): 60-85
- Kuratko, D. F., & Audretsch, D. B. 2009. Strategic entrepreneurship: exploring different perspectives of an emerging concept. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1: 1-17
- Kuratko, D. F., Ireland, R. D., & Hornsby, J. S. 2001. The power of entrepreneurial actions: Insight from Acordia, Inc. *Academy of Management Executive*, 6(1): 40-54
- Lie, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T. S., & Rao, S. S. 2008. The impact of supply chain management practices on competitive advantages and organizational performance. *The International Journal of Management Science*, 34: 107-124
- Lumpkin, G.T., & Dess, G. G. 1996. Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to business performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, 16: 429-451
- Lumpkin, G.T., & Dess, G. G. 2001. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review* 21: 135-172
- Miles, R. E. & Snow, C. C. 1978. *Organization Strategy, Structure and Process*. New York: McGraw-Hill
- Miller, D., Freiesen, P. 1978. Archetypes of strategy formulation. *Management Science*, 24: 921-933
- Miller, D., Freiesen, P. 1983. Strategy-making and environment: The third link. *Strategic Management Journal*, 4: 221-235
- Morris, M. H., Kuratko, D. F., & Covin, J. G. 2008. *Corporate entrepreneurship and innovation*. Mason, OH: Thomson/South-Western Publisher
- Porter, M. 1980. *Competitive strategy*. New York: Free Press.
- Schepers, J., Wetzels, M., and Ruyter, K. 2005. Leadership styles in technology acceptance: do followers practice what leaders preach?. *Managing Service Quality*, 15(6): 496-508
- Stopford, J. 2001. Should strategy maker become dream weaver?. *Harvard Business Review*, 79(1): 165-169
- Tenenhaus, M., Vinzi, V.E., Chatelin, Y.M., and Lauro, C. 2005. PLS path modeling. *Computational Statistics and Data Analysis*, 48(1): 159-205
- Wiklund, J. 1999. The sustainability of entrepreneurial orientation-performance relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice* 24: 37-48
- Wiklund, J., & Shepherd, D. 2003. Research note and commentaries: Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses. *Strategic Management Journal*, 24: 1307-1314
- Zahra, S., & Covin, J. 1995. Contextual influence relationship: on the corporate entrepreneurship-performance relationship: a longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing* 10: 43-58



PEMODELAN RISIKO PADA PASAR MODAL MENGGUNAKAN PENDEKATAN AGENT BASE MODEL

Afdal Mazni
Dosen FE.UM.Metro
mazdoes@yahoo.com

Abstract

This research is categorized as experimental method of computing simulation. Artificial market design as an agent is investors, who have a behavior characteristic of agent reconstructed based on enlargement of the modern finance theory called "behavioral finance". Behavioral reconstruction of agent include with; the first, the base attribute of basic strategy (fundamental, chartist and noisy), and strength of agent effect. Second, the temporal attribute consisted by the capital, share and risk expectation. The advantage of understanding behavioral change for investor or agents is to understand the movement of LQ-45 index.

From the result of analysis through setting computing simulation program, it is hoped a between data of time series of LQ-45 index which is consists with the data from 2000 until 2006 as a control group with index model. Convergence condition from the second form of population data is made as a ground to predict index group of LQ-45.

In order to fulfill the validity and significance model would conduct by use the Pre Test and Post Test from operation model. Also test the volatility cluster, leptokurtosis distribution and test the fractal, Ito Process and test the hedging effectiveness.

Based on the analysis result of model indicated the model as convergent generally market artificial predominated by fundamental and chartist type investor, and also show the behavioral characteristic of irrationality agent which mirror from characteristic of time series data of group control and model.

Keyword : *Agent Based Model, Index Volatility, Hedging Strategy*

PENDAHULUAN

Karakteristik investasi yang memiliki dua sisi kombinasi hasil (*return*) dan risiko (*risk*), sehingga investor dapat melakukan optimasi investasi dari dua sisi yakni hasil investasi (*return*) atau dari sisi risiko (*risk*). Alternatif langkah strategi terhadap perlindungan nilai investasi (*hedging*), melalui investasi pada sekuritas derivatif, merupakan upaya meningkatkan manfaat investasi melalui pengurangan risiko investasi.

Indeks saham sebagai cerminan perubahan harga saham dari waktu ke waktu dipengaruhi oleh intensitas transaksi jual atau beli saham pada harga dan waktu tertentu di pasar modal (*open system*). Pasar modal sebagai sistem terbuka terdiri dari berbagai sub-sistem (*sub-system*). Berbagai unsur tersebut berperan sebagai faktor peubah yang saling berinteraksi, sehingga membentuk dinamika pasar dan perubahan harga aktiva sekuritas maupun perubahan indeks.

Kompleksitas sistem sosial sudah menjadi perhatian berbagai ahli peneliti, karena model pendekatan sosial konvensional dianggap kurang dapat merespon perkembangan masalah sosial yang semakin kompleks. Guna melengkapi teori konvensional muncul suatu teori sosial yang mengacu kepada karakteristik sistem sosial itu sendiri, yakni *science of complexity* atau *complexity theory* sering juga disingkat *complexity*, dan lazimnya kajian tentang kompleksitas disebut *complex adaptive system* (CAS) (Waldrop ;1992).



Kompleksitas sistem pada pasar modal mendorong dinamika aktivitas pasar modal (*market event*) di era sekarang lebih mencerminkan perilaku irasionalitas (*irrationality*) dari pelaku pasar. Adapun teori keuangan konvensional lebih mendasarkan kepada pendekatan linearitas, yang kurang mampu mengakomodir perkembangan dinamika pasar modal sekarang yang cenderung bersifat dinamis dan *non-linear*.

Kajian empiris dari berbagai hasil penelitian yang umumnya pada pasar modal di luar negeri tentang pengelolaan risiko sudah lazim dilakukan seperti penelitian **Robert F Stambaugh** (1999), **Rajesh Chakrabarti** (2000), **John Y.Cambell et.al** (2001), **Torben G. Andersen et.al** (2001), **Jeff Fleming et.al** (2001), **Simon Z.Beninga** dan **Casper M.Oosterhof** (2004), dengan berbagai variasi variabel, atau penelitian dengan menggunakan metode eksperimental seperti **Sallans., et.al** (2003), **Takahashi & Terano** (2003), **Tesfatsion** (2002), **Srblijinovic** dan **Skunca** (2003), **Cetin & Baydar** (2004), **Situngkir & Surya** (2003).

Data keuangan pasar modal yang bersifat *non-linear* disebabkan oleh perilaku investor yang irasional (*overconfidence, overreaction & underreaction*). Kondisi ini tergambarkan dari karakteristik data tersebut yang bersifat pengelompokan volatilitas, Kurtosis berlebih (*excess kurtosis*) dan distribusi ekor gemuk dan sifat Multifraktalitas (**Surya. et.al**; 2003), (**Cannesa ; 2003**), (**Gabaix.,et.al ; 2003**), (**Farmer.,et.al ; 2003**) dan (**Bouchaud ; 2000**).

Sifat karakteristik data yang *non-linear* ini telah mendorong perkembangan teori keuangan pada era tahun 1990an dengan kehadiran teori *Behavioral Finance* (**Ritter ; 2003**). Konsep teori *Behavioral Finance* dibangun berdasarkan dua pilar pemahaman yakni psikologi kognitif (*cognitive psychology*) dan keterbatasan proses arbitrase harga (*price arbitrage*).

Behavioral finance lebih menggambarkan pendekatan *bottom-up* dalam melihat perspektif pasar modal jika dibanding dengan pendekatan konvensional *top-down* selama ini. Dalam pendekatan *bottom-up* perilaku pelaku pasar (*agent*) lebih diyakini memiliki peran yang besar terhadap dinamika perubahan pasar (harga maupun indeks), sehingga mendorong kehadiran model alternatif yang menggunakan simulasi komputasi pasar modal yakni pendekatan *Agent Based Approach*, yang salah satu modelnya adalah *Agent Based Model*.

Mengacu kepada penelitian yang dilakukan oleh oleh **Surya. et.al** (2003), **Cannesa** (2003), **Gabaix.,et.al** (2003), **Farmer.,et.al** (2003) dan **Bouchaud** (2000), disimpulkan bahwa investor sebagai agen karakteristik perilakunya dibentuk oleh **atribut dasar** dan **atribut temporal**. Adapun atribut dasar terdiri dari strategi dasar, dan kekuatan pengaruh agen, dan atribut temporal yang terdiri dari modal, kepemilikan dan ekspektasi risiko

1.2. Masalah Penelitian.

Secara khusus masalah penelitian ini adalah untuk mengkaji rekonstruksi model keterpaduan antara strategi dasar, kekuatan pengaruh agen, modal, kepemilikan dan ekspektasi risiko terhadap strategi investasi pada kontrak *futures* Indeks LQ-45 melalui program model simulasi agen (*agent based model*).

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Perilaku Investor Terhadap Perubahan Harga dan Pasar Artifisial.

Teori ekonomi keuangan modern dibangun berdasarkan asumsi representasi pelaku pasar bertindak **rational** dalam dua hal, yakni ; pertama pelaku pasar dalam pengambilan keputusan mengacu kepada aksioma teori nilai guna (*utility theory*), kedua ; tidak bias dalam memprediksi masa yang akan datang (*unbiased forecast*) (**Fama :1998**). Berdasarkan asumsi sikap rationalitas pelaku pasar tersebut, kecenderungan pelaku pasar akan bersikap menolak risiko (*risk averse*), dan fungsi utilitas pelaku pasar adalah nilai guna marginal terhadap penurunan kesejahteraan/kekayaan atau berbentuk *concave*. Adapun pembentukan harga suatu aktiva terjadi karena sikap rationalitas investor pada kondisi pasar equilibrium

sehingga mengacu kepada bentuk hipotesa pasar efisien (*efficient market hypothesis*=EMH) (Ritter:2003).

Berbagai upaya dilakukan para ahli untuk memahami karakteristik harga suatu aset maupun *return* investasi, agar dapat diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat suatu *return* investasi, seperti model statistik yang diawali dari pemikiran **Markowitz** tentang variasi penyimpangan *return* (*standard deviation*) sebagai refleksi risiko suatu aktiva, dan berkembang pada model data *stochastic* seperti model **Markov**, prinsip “arbitrage” harga dari **Miller** dan **Modigliani**, dan lebih yang spesifik tentang model harga *option* yang diungkapkan oleh **Fisher Black**, **Myron Scholes** dan **Robert Merton** (Hull, 2003 ; 216-234).

Mengacu kepada bentuk hipotesa pasar efisien (*efficient market hypothesis*) ini, harga aktiva keuangan seharusnya sudah mencerminkan semua informasi yang tersedia, sehingga estimasi nilai investasi aktiva yang benar dapat dilakukan setiap waktu. Implikasi dari harga aktiva keuangan yang wajar pada situasi pasar yang efisien, peluang investor memperoleh “*abnormal return*” sangat kecil tanpa menanggung risiko (Shiller: 2000).

Realitas empiris pasar modal terutama di luar negeri pada pada era tahun 1980an s.d 1990an justru banyak menggambarkan situasi anomali dari kondisi ideal pasar efisien, atau sering terjadi situasi “*irationalitas*” investor terhadap informasi baru, justru investor menunjukkan sikap “*overconfident*” dan sikap “*overreaction*” dan atau “*underreaction*” terhadap informasi baru seperti yang terkait dengan *IPO*, *merger*, *stock split* dan *spin-off* dsbnya (Poteshman:2001), serta pada periode era yang sama pemanfaatan media teknologi informasi pada pasar modal kadangkala juga memberikan informasi yang “*bias*” sehingga menyebabkan ketidaktepatan dalam keputusan investasi (Olsen: 1998).

Agent Based Model (ABM) awalnya merupakan model konsep sederhana tentang mikrokomputer yang dilakukan oleh **Von Neumann** dengan temuannya **Von Neumann machine**, yakni model secara teoritis yang memiliki kemampuan reproduktif, dan dikembangkan oleh mitra **Von Neumann** sendiri yakni **Stanislaw Ulam** seorang matematikawan sehingga memunculkan model *cellular automata*, seiring mengikuti perkembangan awal teknologi komputer pada akhir tahun 1940an. Ide dasar dari pemunculan model tersebut adalah membuat simulasi dari situasi riil antara tingkat mikro dengan makro sistem sosial, yang secara teoritis kecenderungan adalah sistem yang seimbang (*equilibrium*) atau menuju dan bergerak disekitar titik keseimbangan, dan diperkenalkan oleh seorang komputer sains **Craig Reynold** dalam kehidupan biologis atau dikenal dengan model *Artificial life*, dan dilanjutkan pengembangannya oleh **Christopher Langton** ("http://en. wikipedia.org/wiki/Agent_based_model").

Adapun ide utama dalam *Agent Based Model* sebagai unsur pada agen sosial adalah sebagai objek, kondisi/situasi yang belum mapan (*emergence*) dan kompleksitas masalah, yang secara konsisten mengacu kepada nilai dasar agen yang dinamis berinteraksi seperti gambaran pada dunia riil, karena agen memiliki , pertama ; kemampuan intelegensia dan utilitas, akan tetapi tidak cukup pintar untuk memperkaya pengalaman kognitif kecuali dengan menggunakan game theory, kedua ; situasi yang dihadapi dalam perspektif ruang dan waktu serta respon agen terhadap situasi yang dihadapi yang digambarkan dalam algoritma program komputasi sebagai bentuk perilaku agen.

Dari pengolahan data-data deret waktu keuangan secara sederhana dapat dikatakan bahwa analisis data dalam usaha mencari nilai-nilai korelatif, sifat-sifat statistik dan distribusinya. Disisi lain analisis untuk mencari sebab mengapa sifat-sifat statistika yang spesifik pada data deret waktu keuangan melibatkan berbagai model dinamik yang *non-linear*, dan menggunakan pendekatan mekanika statistika atau dikenal dengan pendekatan ekonofisika. Hubungan antara interaksi yang kompleks antar agen dengan data statistika yang ada merupakan analisis kompleksitas.

Adapun sifat data statistik keuangan yang spesifik atau data *non-linear* lazimnya terjadi seperti stokastik dinamik, korelasi jangka pendek, korelasi jangka panjang, self-similarity dan scalling yang akan membantu dalam memahami perilaku makroskopik dan



mikroskopik sistem ekonomi/keuangan. Bentuk-bentuk sifat data keuangan yang spesifik tersebut (Surya et.al, 2004 : 29-35) :

Kajian empiris dari berbagai hasil penelitian yang umumnya pada pasar modal di luar negeri tentang penelitian pasar modal buatan (*artificial market*) dengan menggunakan metode eksperimental seperti Sallans., et.al (2003), Takahashi & Terano (2003), Tesfatsion (2002), Srblijinovic dan Skunca (2003), Cetin & Baydar (2004), Situngkir & Surya (2003).

2.2. Risiko Investasi dan Sekuritas Derivatif.

Dalam ilmu keuangan risiko dipahami sebagai ukuran penyimpangan dari “return” yang diharapkan baik dalam notasi ukuran *Standar Deviasi* maupun *Variance* (Markowitz;1952), (Sarnat;1986) *Alpha dan Beta* saham (Markowitz-Sharpe: 1978), *Delta, Gamma dan Vega* sebagai ukuran perubahan nilai aset acuan ((Smithson :1998, 405-408), dan *value at risk =VAR* sebagai notasi risiko nilai pasar portofolio dengan perspektif waktu ke masa yang akan datang (Pearson; 2002).

Investasi yang berisiko dapat diartikan berbagai kemungkinan tingkat pengembalian investasi yang tidak dapat dipastikan, akan tetapi dengan mengkaji berbagai kemungkinan dari sisi faktor karakteristik objek dan lingkungan investasi dapat diketahui probabilitas pengembalian investasi tersebut (Levi dan Sarnat, 1994:132). Oleh karena itu pemodal perlu menentukan tujuan investasinya, karena terdapat hubungan positif antara risiko dan pengembalian investasi, jika pemodal mengharapkan tingkat keuntungan yang tinggi maka ia harus bersedia menanggung risiko yang tinggi pula. Pergerakan perubahan yang tidak bisa dipastikan pada tingkat kurs valuta asing, tingkat suku bunga dan harga komoditas, tidak hanya mempengaruhi kinerja investasi akan tetapi dapat berdampak kepada kontinuitas usaha apabila dampak dari perubahan tersebut yang sangat frontal terhadap kinerja keuangan suatu usaha (Smithson ; 1998: 8).

III.METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah atribut dasar dan temporal pada investor, strategi investasi, risiko investasi dan kinerja investasi pada kontrak *futures* Indeks LQ-45. Atribut dasar terdiri dari: Strategi Dasar dan Kekuatan Pengaruh Agen, sedangkan atribut temporal terdiri dari: Modal, Kepemilikan dan Ekspektasi Risiko. Kontrak *Futures* Indeks LQ-45 merupakan sekuritas derivatif dengan indeks LQ-45 sebagai asset acuannya, dimana dalam penelitian ini pembahasan menggunakan pendekatan “*no basis risk*”, yang berarti analisis komparasi antara harga kontrak (*future price*) dengan harga pasar (*spot price*) saat jatuh tempo, sehingga aspek margin dan *marked to market* dalam penelitian ini tidak dibahas dengan pertimbangan ; pertama, bahwa fokus pembahasan pada aspek lindung nilai (*hedging*), bukan pada upaya spekulasi keuntungan jangka pendek (*profit taking*) ; kedua, pembahasan model simulasi prediktif faktor harga sudah termasuk pembahasan dasar perhitungan perubahan margin dari hari ke hari waktu transaksi ; ketiga, lazimnya prosentase nilai margin awal relatif kecil jika dibandingkan dengan nilai kontrak, yakni berkisar 10 % serta regulasi pasar yang membatasi perubahan-perubahan harga yang terlalu berlebihan atau drastis, jika perihal ini terjadi pengelola pasar melakukan tindakan penundaan atau “*suspence*” (Prasanna Chandra; 2002-477).

Dalam penelitian ini juga, alternatif ekspektasi risiko adalah dugaan risiko investasi menggunakan istilah pada sekuritas derivatif *option*, yang terdiri dari tiga kemungkinan: a) *in the money*; b) *out of the money*, dan c) *at the money*, dengan alasan atau pertimbangan ; pertama kemudahan dalam pemahaman istilah tersebut ; kedua, bahwa untuk sekuritas derivatif *futures* hanya menggunakan 2 alternatif situasi yakni, *Normal Backwardation* ; situasi di mana harga *futures price* di bawah harga *spot price* yang diharapkan, sedangkan *Contango* ; situasi harga *futures price* di atas harga *spot price* yang diharapkan (Hull, 2003 ; 31).

3.2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode eksperimental dengan model simulasi komputasi (Sekaran : 2000,166-167), dimana model dinamis dibuat sedemikian rupa sehingga tidak berbeda jauh dengan situasi riil pasar modal (*artificial market*), dan penelitian ini bersifat penjelasan (*explanatory research*), karena merupakan penelitian yang menjelaskan hubungan kausalitas antara variabel-variabel (Cooper dan Schindler: 2001: 13).

3.3. Variabel Penelitian dan Pengukurannya

Data yang digunakan dalam penelitian ini pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi 2 (dua) yakni (Sekaran : 2000,147-149) :

1. Data dari kelompok kontrol (*control group*) yakni data indeks LQ-45 dari tahun 2002-2006.
2. Data dari kelompok eksperimental atau simulasi data indeks LQ-45 yang diperoleh dari *agent based model*.

Proses simulasi dilakukan hingga deviasi antara data kelompok kontrol dan kelompok eksperimental minimum dan konvergen. Data eksperimental yang diperoleh didasarkan pada berbagai kombinasi atribut dasar, atribut temporal serta strategi investasi antar investor.

- Atribut dasar berfungsi sebagai kelompok variabel independen pertama yang menjadi dasar dan latar belakang perilaku investor. Atribut dasar ini terdiri dari: Strategi Dasar dan Kekuatan Pengaruh Agen. Strategi dasar adalah tipe strategi dasar investor, yaitu: *fundamentalist*, *chartist*, dan *noisy*. *Fundamentalist strategy* adalah strategi yang selalu mempunyai kecenderungan untuk mempertahankan harga pada suatu nilai yang pasti. *Chartist strategy* adalah strategi dimana agen memonitor kecenderungan pasar berdasarkan data-data historis. *Noisy strategy* memilih tindakan membeli secara acak dengan probabilitas 0,5 namun hanya menjual jika agen tersebut merasa aman (misalnya menemukan 2 agen lain yang secara acak juga menjual). Kekuatan pengaruh dinyatakan sebagai kuatnya pengaruh seorang agen terhadap agen lainnya dalam menentukan keputusan mereka untuk menjual (*short-futures*), tidak-aktif (*in-active*), atau membeli (*long-futures*).
- Atribut temporal berfungsi sebagai kelompok variabel independen kedua yang senantiasa berubah sepanjang simulasi dan pemodelan. Atribut temporal meliputi: Modal, Kepemilikan, dan Ekspektasi Risiko. Modal dinyatakan sebagai uang dan/atau saham yang akan diinvestasikan. Kepemilikan adalah jumlah saham yang dimiliki investor dalam pasar. Ekspektasi risiko adalah dugaan risiko investasi yang terdiri dari tiga kemungkinan: a) *in the money*, keadaan dimana *strike price* lebih rendah daripada harga tunai saham (*market price*); b) *out of the money*, keadaan dimana *strike price* lebih tinggi daripada harga tunai saham (*market price*); dan c) *at the money*, keadaan dimana *strike price* sama dengan harga tunai saham (*market price*).
- Strategi Investasi merupakan variabel *intervening* pertama sebagai keputusan strategi investasi yang dilakukan oleh investor pada tiga alternatif strategi: menjual (*short-futures*), in-aktif, atau membeli (*long-futures*). Variabel Risiko Investasi adalah variabel *intervening* kedua yang diukur oleh basis atau deviasi *strike price* dari *market price* yang terdiri dari tiga kemungkinan: a) *in the money*; b) *out of the money*; dan c) *at the money*. Kinerja investasi diukur melalui model EVA yang merupakan ukuran tingkat *pengembalian* investasi (*return*) relatif terhadap risiko.

Adapun bentuk fungsi persamaan dari model simulasi secara keseluruhan dapat digambarkan sebagai berikut :

$$Pt = f [(pt+1 - pt \sim Dt), (ft), (xt(i) \in (-1,0,1)), (kt(i) \in (-1,0,1)), (kt(i) = nt(i) pt + ct(i), \\ EIt(i) \in (-1,0,1))]$$



Operasionalisasi variabel secara rinci, dan sumber rujukan dapat dilihat pada tabel 3.1. berikut ini.

3.4. Metode Analisis Data

Berdasarkan model simulasi dilakukan proses *iterasi* alternatif input dengan terlebih dahulu menentukan konfigurasi awal. Jumlah agen atau investor ditetapkan sejumlah 100 orang. Komposisi jumlah agen menurut masing-masing alternatif strategi investasi yang digunakan adalah: menjual (*short-futures*) : tidak-aktif : membeli (*long-futures*) = 30 : 40 : 30. Total kontrak *futures* yang diperdagangkan adalah sebanyak 5. Harga dasar tiap kontrak ditetapkan sebesar Rp 1.000.000,- sementara modal awal yang dimiliki oleh investor adalah sebesar Rp 1.000.000.000,-. Distribusi modal awal, strategi dan kekuatan pengaruh untuk masing-masing agen diberikan secara acak pada awal iterasi simulasi.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah *Stock Index Futures Contract*. Dikenal juga dengan kontrak indeks berjangka LQ-45, sebagai bentuk sekuritas derivatif dari indeks LQ-45 sebagai aset acuannya (*underlying asset*). Pertamakali diperkenalkan ke pasar pada tanggal 13 juli 1994. Mulai diperdagangkan pada tanggal 13 Agustus 2001 (Sembel & Fardiansyah, 2003).

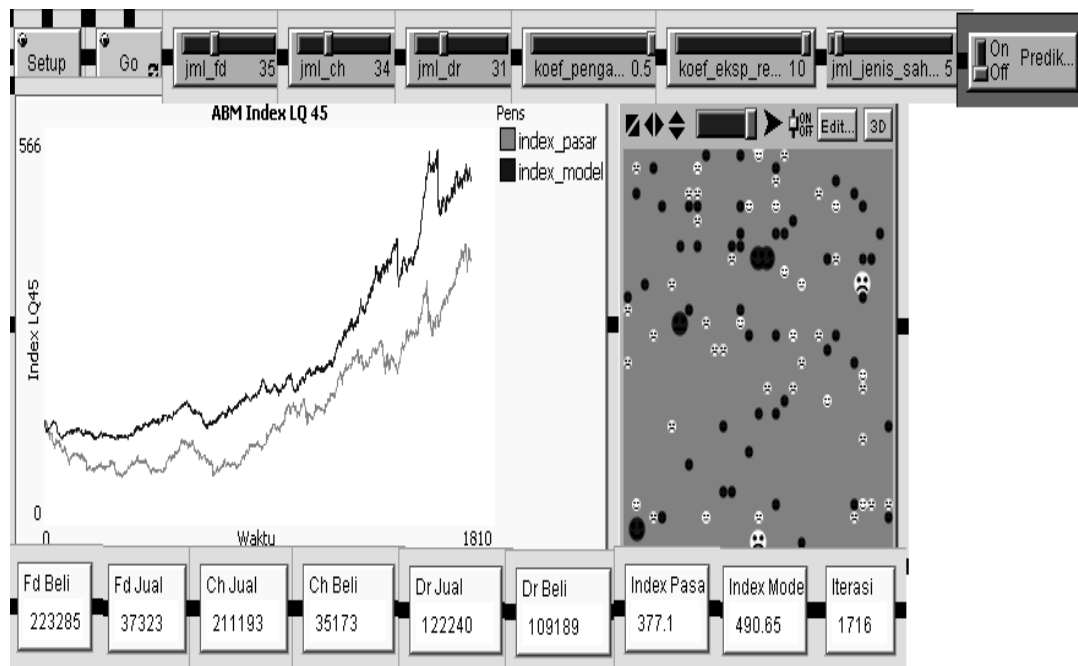
Nilai indeks LQ-45 sebagai data kelompok kontrol (*control group*) dalam penelitian ini yakni data indeks LQ-45 dari tahun 2000-2006. Perubahan nilai indeks ditentukan oleh pergerakan harga rata-rata tertimbang (*weighted average*) pada sebuah portofolio saham. Indeks tersebut selalu dikalkulasikan dengan mengalikan jumlah saham yang beredar dari setiap saham di dalam indeks dengan harga pasarnya dan kemudian total nilai pasar dari semua saham tersebut dibagi dengan total nilai pasar dari saham-saham tersebut pada suatu tahun dasar.

Nilai indeks LQ-45 sebagai data kelompok kontrol (*control group*) dalam penelitian ini yakni data indeks LQ-45 dari tahun 2000-2006. Perubahan nilai indeks ditentukan oleh pergerakan harga rata-rata tertimbang (*weighted average*) pada sebuah portofolio saham. Indeks tersebut selalu dikalkulasikan dengan mengalikan jumlah saham yang beredar dari setiap saham di dalam indeks dengan harga pasarnya dan kemudian total nilai pasar dari semua saham tersebut dibagi dengan total nilai pasar dari saham-saham tersebut pada suatu tahun dasar.

4.1.1. Analisis Aktifasi Agent Based Model

Aktifasi dari *Agent Based Model* dengan menggunakan *software* Netlogo, dimana masing-masing perilaku agen diformulasikan seperti yang telah diungkapkan pada BAB III diawal sebagai berikut :

1. Atribut dasar terdiri dari : Strategi Dasar dan Kekuatan Pengaruh Agen. *Strategi dasar*, adalah tipe strategi dasar investor, yaitu: *fundamentalist*, *chartist*, dan *noisy*. Didalam permodelan simulasi masing-masing karakter investor diberi notasi yang berbeda, yakni untuk tipe investor "*fundamental*" adalah (;) sedangkan untuk tipe investor "*chartist*" adalah (☺), dan untuk tipe investor "*noisy*" adalah (☹).
2. Proses iterasi variasi perubahan secara manual baik pada komposisi investor, bobot koefisien pengaruh dan bobot koefisien ekspektasi risiko, dan jumlah dan jenis kepemilikan saham dilakukan berulang-ulang. Tujuannya agar diperoleh indeks model yang memiliki pola *trend* gerakan atau perubahan indeks yang mendekat atau hampir sama dengan pola perubahan data riil indeks LQ-45, seperti yang diperoleh sebagai *output* gambar grafik berikut ini :



Gambar 4.1 : Grafik Data Simulasi Indeks Model Varian XIII dari tahun 2000 s/d 2006
(Sumber : data diolah)

Kondisi data model mendekati pola *trend* data riil indeks LQ-45 seperti yang diungkap pada grafik di atas. Kondisi model mendekati pola *trend* data riil ini setelah melalui proses iterasi *setup* program ribuan kali secara manual. Proses ini berlangsung merupakan bersifat *trial & error* yang mencerminkan kelemahan model, karena tidak ada kepastian (bersifat *random*) pada iterasi beberapa kondisi mendekati pola *trend* data ke dua populasi mengalami konvergen.

Berdasarkan proses iterasi yang sebagian diungkap dalam *output* visual grafik 4.2 s/d grafik 4.15, dapat diringkas hasil analisis dari berbagai varian model yang dimulai dari varian I (satu) sampai dengan varian model XIII (tiga belas), yakni sebagai berikut :

- Komposisi investor sebagai agen adalah 35 investor *fundamental*, dengan frekuensi transaksi beli sebanyak 223.285 kali dan transaksi jual 37.323 kali, dan tipe *chartist* sebanyak 34 dengan frekuensi transaksi beli 35.173 kali transaksi jual 211.193 kali. Sedangkan 31 investor tipe derau (*noisy*) dengan total transaksi jual yang dilakukan 122.240 kali serta 109.189 kali transaksi beli.
- Selama periode pengamatan model telah terjadi akumulasi transaksi jual sebanyak 370.756 kali dan didominasi oleh investor tipe *chartist*. Transaksi beli pada periode yang sama adalah 367.647 kali didominasi oleh investor tipe *fundamental*.
- Koefisien pengaruh pada posisi 0,5 yang bermakna pengaruh agen terhadap agen lainnya dalam pengambilan keputusan (jual, beli dan ataupun tidak aktif) adalah sangat kuat.
- Koefisien ekspektasi risiko pada nilai 10 yang bermakna dari total bobot keputusan investor, peranan ekspektasi risiko dari agen mengharapkan terjadi situasi selisih negatif. Yakni situasi keadaan dimana *indeks kontrak* lebih tinggi daripada nilai indeks riil (*market price*) atau situasi *out of the money*.
- Kepemilikan jenis dan jumlah saham pada nilai 5, yang bermakna situasi kepemilikan jenis dan jumlah saham oleh agen atau investor relatif sedikit jika dibandingkan dengan spektrum total nilai kepemilikan jenis dan jumlah saham yakni sebanyak 45.



- f. Pengujian hipotesis kerja pertama (H1) dapat dibuktikan bahwa pendugaan Atribut Dasar yang terdiri dari elemen Strategi Dasar dan Kekuatan Pengaruh Agen, serta Atribut Temporal yang terdiri dari elemen Modal, Kepemilikan dan Ekspektasi Risiko mampu merekonstruksi bentuk *Agent Based Model*, atau hipotesis nol ditolak ($H_0 = H_1$).

V. KESIMPULAN DAN SARAN PENELITIAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada permasalahan penelitian yang diajukan sebelumnya, rekonstruksi model dan variabel penelitian yang didesain pada argumentasi hipotesis diperoleh kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Model dan analisis pengujian menunjukkan bukti, bahwa atribut dasar (variabel strategi dasar, kekuatan pengaruh agen) dan atribut temporal (jumlah modal, kepemilikan jumlah dan jenis saham, ekspektasi risiko), secara simultan dapat merekonstruksi program simulasi komputasi *Agent Based Model*. Model berpengaruh terhadap strategi investasi pada kontrak *futures* indeks LQ-45, yang dilakukan pengujian validitas model melalui uji konvergen model.
2. Hasil aktifasi *Agent Based Model*, dapat mengakomodir perilaku data runtut waktu keuangan indeks LQ-45 pada Bursa Efek Jakarta, yang bersifat *non-linear*. Karakteristik sifat *non-linear* data tersebut adalah sifat stokastik, pengelompokan volatilitas, distribusi leptokurtosis atau distribusi ekor gemuk (*fat tail*) dan multifraktal, yang sudah dilakukan pengujian sebagai bentuk uji reliabilitas model

5.2. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian dalam menjawab permasalahan yang terjadi pada pasar modal, aplikasi *Agent Based Model* sebagai alat bantu (*tools*) pada strategi investasi *hedging* dan implikasinya terhadap penurunan risiko, disampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. *Agent Based Model* dalam penelitian ini, merupakan akumulasi pemahaman teori "*behavioral finance*" dan pendekatan mikrostruktur pasar modal (*bottom-up approach*). Melalui modifikasi *Agent Based Model* yang dikembangkan dari penelitian Ritter (2003), Castiglione (2000), Situngkir & Surya (2003), dapat dijadikan sebagai alat bantu (*tools*) dalam pengambilan keputusan investasi. Tidak hanya terbatas pada kontrak *futures* indeks LQ-45 saja, akan tetapi dapat diaplikasikan diberbagai jenis sekuritas derivatif seperti *option*, *swap* dan *hybrid*, maupun pada instrumen keuangan lainnya. Strategi investasi ini merupakan wujud nyata implementasi kebijakan tata-kelola yang baik bagi perusahaan (*good corporate governance*).
2. Dibutuhkan peningkatan wawasan pemahaman dan pengetahuan tentang pendekatan mikro-struktur pasar dan teori "*behavioral finance*". Sebagai dasar dalam mengkaji deskripsi karakteristik sikap perilaku investor pasar modal di Indonesia. Pemahaman dan pengetahuan ini dapat dijadikan parameter estimasi eskalasi perubahan nilai indeks LQ-45 maupun aktiva berharga lainnya dalam periode data runtut waktu yang bersifat dinamis. Peningkatan kemampuan dapat mempermudah mengetahui indikasi risiko suatu aktiva, sekaligus upaya antisipasi peluang terjadi risiko kerugian dan atau sekaligus peningkatan manfaat investasi atau kinerja investasi.
3. Hasil penelitian ini dapat dijadikan perbandingan atau masukan bagi investor institusional maupun individu, dalam upaya merumuskan strategi investasi *hedging* pada sekuritas derivatif khususnya kontrak *futures* indeks-LQ45.
4. Upaya peningkatan kuantitas dan kualitas penelitian dengan *setting* pasar modal di Indonesia. Terutama dengan menggunakan pendekatan eksperimental, melalui metode simulasi komputasi pasar artifisial bagi penelitian lanjut. Diharapkan agar ditemukan metode uji signifikansi yang mampu menguji keberlakuan temuan secara umum.



DAFTAR PUSTAKA

- Ansell, Jake & Frank Wharton., 1992. Risk: Analysis, Assessment, and Management, Jhon Wiley & Son Inc.
- Beaver, William.H., George Parker., 1995. Risk Management : Problem & Solutions., McGraw-Hill., New York.
- Bouchaud,J.P & Potters.M.,2000., Theory of Financial Risk From Statistical Physics to Risk Management., Cambridge University Press
- Boyle, Glenn.W & Graeme A.Guthrie., *Investment,Uncertainty, and Liquidity.*, The Journal of Finance.,Volume 58., issue 5., October 2003., page 2143.
- Cambell, John.Y., *et.al.*, *Have Individual Stocks Become More Volatile ? An Empirical Exploration of Idiosyncratic Risk.*, Journal of Finance., Vol. LVI No.1 February 2001., 1-42.
- Cannesa, Enrique.,2003.,*Multifractality in Time Series.*,Pra Cetak arXive:cond-mat/00417v1
- Castiglione, Filippo., *Diffusion and Aggregation in an Agent Based Model of Stock Market Fluctuations.*, International Journal of Modern Physics., Vol.11, No.5, 2000.,page 1-15.
- Cetin, Onur & Baydar, Cem., *Agent Based Modelling for Optimal Trading Decision.*, Working Paper., February 2004, The University of Cambridge, UK.
- Chew, Donald.H. Jr (Edited), 2001., The New Corporate Finance : Where Theory Meets Practice, 3th Edition, Mc-Graw-Hill Co-Singapore.
- Cooper, Donald R. & Pamela S. Schindler., 2001., Business Research Methods, 7th Edition, Mc-Graw-Hill International Edition, Boston.
- Damodar Gujarati, 1996., Basic of Econometric, 4th Edition, Mc-Graw-Hill International Edition, Boston.
- Farmer, J.Doyne & Lillo,F., 2003., *On The Origin of Power-Law Tails In Price Fluctuations*, Working Paper 03-09-052.Santa Fe Institute.
- Fraser, Malcom., Pawan V.Sharma., Joseph Tanega.,1998. Derivates : Optimal Risk Control., Pearson Education Limited.
- Gabaix,X.,Goplkirshnan,P., Plerou,V & Stanley, H.E ., *A Theory of Power-Law Distributions in Financial Market Fluctuation.*, Nature. 423.,2003, 267 – 270.
- Grable, John & Yruth H.Lytton., *Financial Risk Tolerance revisited: the development of a Risk Assesment Instrument.*, Financial Services Review No.8 ,1999., 163-181.
- Gray, Philip & Stephen F.Gray., *A Framework for Valuing Derivative Securities.*, Journal Financial Markets, Institutions & Instrument, Vol.10 No.5 December 2001.
- Hampton, John J, 1989. Financial Decision Making Concepts: Problem,Cases, Fourth Edition., Prentice-Hall International Inc.
- Hindy,Ayman., 1995., Element of Quantitative Risk Management., Mc Graw-Hill International Editions, Boston.
- Hull, John.C 2003, Options, Futures and Other Derivatives., Fifth Edition, Prentice-Hall Pearson Education., New Jersey.
- Jarrow, Robert & Stuart Turnbull, 2002., Derivative Securities, Second Edition., South-Western College Publishing.
- Jones, Charles P., 1998., Investment: Analysis and Management., Sixth Edition., John Wiley Publishing.
- Levy, H. & Sarnat ,M., 1986. Capital Investment and Financial Decisions, Prentice-Hall.
- Lien, Donald & James Quirk ., *Measuring the Benefits From Futures Markets : Conceptual issues.*, Journal Business and Economics , Vol.1 No.1, 2002., 53-58.
- Mantegna ,R.M & Stanley.H.E., 2000., An Introduction to Econophysics : Correlations and Complexity in Finance., Cambridge University Press.
- Markowitz, H.M., *Portfolio Selection.*, The Journal of Finance.,Volume 7., issue 2., March 1952., page 77-91.



- Michael L. Lemmon and Karl V.Lins., *Ownership Structure, Corporate Governance, and Firm Value :Evidence from the East Asian Financial Crisis.*, The Journal of Finance.,Volume 58., issue 4., August 2003., page 1445.
- Mitchell,Waldrop .M., 1992, Complexity : The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos.,Simon Schuster.
- Olsen, Richard B., *Volatilities of Different Time Resolutions - Analyzing the Dynamics of Market Components.*, June 1997. Journal of Empirical Finance, Volume 4, No. 2-3, p. 213-240.
- Patrick De Fontnouvelle, Raymond P.H. Fishe & Jeffrey H.Harris., *The Behavior of Bid-Ask Spreads and Volume in Options Markets during the Competition for Listing in 1999.*, The Journal of Finance.,Volume 58.
- Pearson, Neil.D., 2002., Risk Budgeting : portfolio Problem Solving With Value-at-Risk, New York: John Wiley & Sons, Inc
- Potesman, Allen.M., *Underreaction, Overreaction, and Increasing Misreaction to Information in the Options Market.*, The Journal of Finance.,Volume 56., issue 3., June 2001., page 851issue 6., December 2003., page 2437.
- Prasanna Chandra., 2002., Investment Analysis and Portfolio Management, Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited.,New Delhi.
- Rescher, N. 1983., A Philosophical Introduction to the Theory of Risk Evaluation and Management, University Press of America.
- Rong Fan, Anurag Gupta & Peter Ritchken., *Hedging in the Possible Presence of Unspanned Stochastic Volatility: Evidence from Swaption Markets.*, The Journal of Finance.,Volume 58., issue 5., October 2003., page 2219.
- Rowe, W.D., 1977., An Anatomy of Risk, John Wiley & Sons Inc.
- Roy Sembel & Teddy Fardiansyah.,2003., Sekuritas Derivatif : Madu atau Racun., Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Sallans, Brian *et.al.*, “Simulation and Validation of an Integrated Markets Model”, Journal of Artifial Societies and Social Simulation Vol 6, No.4,2003., p.1-35.
- Scholes, M., & J. William., “Estimating Betas From Nonsynchronous Trading”, Journal of Financial Economic 5,1977., p. 309-327.
- Sekaran, Uma., 2000., Research Methods for Business, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Shiller, Robert J.,2000.,Irrational Exuberance., Princeton University Press, Princeton
- Smithson, Charles.W, 1998., Managing Financial Risk : Guide to Derivative Product, Financial Engineering, and Value Maximization, Mc Graw-Hill., New York
- Srblijinovic, Armano & Skunca Ognjen., “An Introduction to Agent Based Modelling and Simulation of Social Processes”, Interdisciplinary Description of Complex Systems 1(1-2), 2003.,p. 1-8.
- Takahashi, Hiroshi & Terano., “Agent Based Approach to Investors Behavior and Asset Price Fluctuation in Financial Market”, Journal of Artifial Societies and Social Simulation Vol 6, No.3,2004., p.1-23.
- Tompkins,Robert.G., *Stock Index Futures Markets : Stochastic Volatility Models.*, Journal of Futures Markets, Vol.21 No.1.,2001, 43-78
- Torben G. Andersen, *et.al.*, *Variance ratio Statistics High-Frequency Data: Testing for Changes in Intraday Volatility Patterns.*, Journal of Finance., Vol. LVI No.1 February,2001., 306-327.
- Yohanes Surya *et.al* ., 2004., Aplikasi Fisika Dalam Analisis Keuangan : Mekanika Statistika Interaksi Agen.,PT.BSD MIPA.,Jakarta.

Makalah dan Lain-lain

- Biro Pusat Statistik, 2003. “Economic Indicator,” Monthly Statistictical Bulletin, Maret.
- BES Newsletter., melalui <http://www.bes.co.id.html> (11/7/03).
- KPIE., melalui <http://www.kpie.co.id:mailto:wawa@kpei.co.id> :
- Perdagangan Berjangka Indeks., melalui <http://e-bursa.com.id.html> (11/7/03).
- Ian Dunlop., Derivatives Securities., melalui <http://www.uwa.edu.au.html> (20/1/04).



McNamee, David, Risk Management and Risk Assessment, melalui <http://www.mcconsulting.com>.(15/2/04).

Christopher Langton., *Agent Based Model.*, melalui http://en.wikipedia.org/wiki/Agent_based_model.

Testfatsion, Leigh., “*Agent Based Computational Economics*”, ISU Economic Working Paper, No.1 July 2002., [URL:http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/](http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/)

Thayer Watkins., Derivation of The Black Scholes Equation for Option Value., melalui <http://Applet-magic.com>



PERBANDINGAN KINERJA REKSA DANA KONVENSIONAL DENGAN INDEKS KONVENSIONAL (LQ45)

Cahyaningsih
Institut Manajemen Telkom
ch_ningsih@yahoo.co.id

Doddy Setiawan
Universitas Sebelas Maret
doddy.setiawan@gmail.com

Eko Suwardi
Universitas Gadjah Mada

Abstract

This research aims at comparing performance of conventional mutual fund and Indonesia Conventional Index during 3 years period: January 2004 until December 2006. To investigate the performance of both conventional mutual fund and Indonesia Conventional Index, this research comparing: risk and return for both conventional mutual fund and Indonesia Conventional Index, and using Sharpe Index, Treynor Index, Modigliani and Modigliani Index, Treynor and Treynor Index and Jensen Index. This research also investigating investment managers of conventional mutual fund performance using security selection ability and market timing ability model. To test the hypothesis, this research using one sample t-test, independent sample t-test, simple regression, and multiple regression. The result of this research show that conventional mutual fund return outperform Indonesia Conventional Index for 2004 and 2006, but there is no significance difference of performance between both conventional mutual fund and Indonesia Conventional Index at 2005. However, conventional mutual fund have higher risk compare to Indonesia Conventional Index. Therefore, conventional mutual fund provide better performance compare to Indonesia Conventional Index. On the other hand, the result of Jensen Index show that conventional mutual fund is outperform Indonesia Conventional Index. This good performance because investment managers of conventional mutual fund have better ability on security selection ability and market timing ability.

Keywords: conventional mutual fund, Indonesia Conventional Index, Jensen Index, market timing ability, security selection ability

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di Indonesia, perkembangan pasar keuangan pada tahun 1992-1998 nilai emisi dan nilai kapitalisasi di pasar modal tumbuh rata-rata 44,99% dan 61,31% per tahun. Padahal pada periode yang sama dana masyarakat, aktiva dan kredit perbankan hanya tumbuh masing-masing sebesar 24,76%, 23,12% dan 22,37% (Achsien, 2003). Fenomena yang demikian inilah yang disebut fenomena disintermediasi pasar keuangan, yaitu bergesernya peran bank komersial ke pasar modal dalam mobilisasi dana ke sektor produktif (Achsien, 2003).

Salah satu produk investasi yang terdapat di pasar modal adalah reksa dana. Reksa dana dapat dikatakan sebagai suatu wadah dari dana masyarakat yang diinvestasikan pada saham, obligasi, deposito berjangka, dan bentuk sekuritas lainnya dalam bentuk yang



mempunyai tujuan investasi yang sama, dialokasikan oleh Manajer Investasi sebagai lembaga institusi reksadana di bawah pengawasan Bapepam, dan dananya disimpan pada Bank Kustodian (Suta, 2000). Sejalan dengan dicanangkannya tahun 1996 sebagai tahun reksa dana oleh BAPEPAM, maka hanya dalam waktu satu semester pada akhir tahun 1996 telah lahir 24 reksa dana. Semakin pesatnya pertumbuhan instrumen reksa dana konvensional, maka pertanyaan tentang apakah manajer investasi reksa dana dapat memberikan pengembalian (*expected return*) di atas rata-rata *return* pasar adalah isu yang relevan bagi investor maupun investor potensial. Oleh karena itu, pengukuran kinerja reksa dana merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dilakukan.

Di luar negeri penelitian mengenai kinerja reksa dana dan indeks pasarnya telah dilakukan oleh Jensen (1968) menyatakan bahwa kinerja reksa dana tidak lebih baik dari kinerja pasar. Grinblatt dan Titman (1989) menemukan bahwa reksa dana memiliki kinerja yang lebih baik daripada kinerja pasarnya tetapi nilainya tidak signifikan secara statistik. Gudikunst (1992) menemukan bahwa kinerja reksa dana menghasilkan *return* yang lebih tinggi daripada kinerja pasarnya. Abdullah, dkk., (2002) menemukan bahwa reksa dana konvensional memiliki kinerja di bawah kinerja *Kuala Lumpur Composite Index* (KLCI) sebagai *benchmark*-nya, meskipun secara statistik tidak signifikan. Di Indonesia penelitian mengenai kinerja reksa dana telah dilakukan oleh Dennis, Manurung dan Nachrowi (2004) yang menunjukkan bahwa reksa dana pendapatan tetap tidak bisa melebihi kinerja pasarnya. Cahyaningsih, Suwardi dan Setiawan (2009) menunjukkan kinerja reksa dana konvensional memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan kinerja reksa dana syariah. Penelitian ini mengembangkan penelitian terdahulu dengan membandingkan kinerja reksa dana konvensional dan kinerja indeks konvensional, dalam hal ini menggunakan indeks LQ 45. Apakah kinerja reksa dana konvensional mempunyai kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan kinerja pasar (LQ45)? Tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan bukti empiris bahwa kinerja reksa dana konvensional mempunyai kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan kinerja pasar (LQ45).

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Penelitian Jensen (1968) terhadap 115 reksa dana dalam kurun waktu tahun 1945-1964, diperoleh hasil bahwa kinerja reksa dana tidak lebih baik dari kinerja pasar dan faktor kelebihan *return* pasar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kelebihan *return* portofolio reksa dana. Jensen (1968) menyatakan bahwa penyebab tidak lebih baiknya kinerja reksa dana daripada kinerja pasar karena tidak adanya kemampuan yang memadai dari manajer portofolio reksa dana dalam memilih sekuritas yang menguntungkan.

Grinblatt dan Titman (1989) menemukan bahwa (1) *abnormal performance* terjadi pada beberapa reksa dana selama periode tahun 1974-1984, (2) reksa dana memiliki kinerja yang lebih baik daripada kinerja pasarnya tetapi nilainya tidak signifikan secara statistik, meskipun setelah mengurangi nilai aktiva bersih reksa dana dengan biaya manajemen dan biaya transaksi, dan (3) reksa dana dengan *abnormal performance* memberikan biaya manajemen yang lebih tinggi. Hal tersebut mengindikasikan bahwa investor tidak dapat mengambil keuntungan dengan berinvestasi pada reksa dana yang mereka miliki dengan hanya mengandalkan kemampuan manajer portofolio.

Gudikunst (1992) meneliti terhadap 25 reksa dana pendapatan tetap periode 1976-1989. Gudikunst (1992) menemukan bahwa kinerja reksa dana menghasilkan *return* yang lebih tinggi daripada kinerja pasarnya dan ada pengaruh positif antara kelebihan *return* pasar terhadap kelebihan *return* portofolio reksa dana.

Abdullah, dkk., (2002) memberikan analisis yang lebih mendalam terhadap industri reksa dana meskipun hanya pada reksa dana Malaysia, dengan menganalisis 67 reksa dana Malaysia, meliputi 14 reksa dana syariah dan 53 reksa dana konvensional, dengan menggunakan berbagai macam pengukuran kinerja seperti *Sharpe Ratio*, *The Modigliani Measure*, dan *The Information Ratio*. Abdullah, dkk., (2002) menyimpulkan bahwa (1) kedua tipe reksa dana tersebut memiliki kinerja di bawah kinerja *Kuala Lumpur Composite*



Index (KLICI) sebagai *benchmark*-nya, meskipun secara statistik tidak signifikan, (2) beta atau risiko reksa dana syariah Malaysia lebih rendah pada periode krisis daripada periode normal, (3) kinerja reksa dana syariah lebih baik daripada konvensional selama *bear market*, dan (4) kinerja reksa dana konvensional lebih baik daripada reksa dana syariah selama periode *bull market*. Abdullah, dkk., (2002) menyatakan bahwa reksa dana syariah lebih baik selama *bear market* daripada *bull market* dan kesimpulan secara keseluruhan adalah reksa dana syariah di Malaysia mengikuti *benchmark*-nya, begitu juga reksa dana konvensional.

Dennis, dkk., (2004) melakukan analisis determinasi kinerja reksa dana pendapatan tetap konvensional dengan menggunakan model alfa Jensen dan model Gudikunst. Penelitiannya terhadap 15 reksa dana pendapatan tetap pada periode bulan Januari 1999 sampai dengan bulan Agustus 2003 menunjukkan bahwa reksa dana pendapatan tetap konvensional tidak bisa melebihi kinerja pasarnya (indeks obligasi), ditunjukkan dengan nilai alfa yang negatif.

Rachmayanti (2006) telah melakukan analisis kinerja portofolio saham syariah dan konvensional pada Bursa Efek Jakarta tahun 2001-2002. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kinerja portofolio saham syariah mengungguli kinerja portofolio saham konvensional tahun 2002 di berbagai kriteria *Sharpe Index*, *Treynor Index*, dan *Jansen Index* dan tahun 2001 kecuali pada *Jensen Index*. Cahyaningsih, dkk. (2009) menunjukkan kinerja portofolio reksa dana konvensional lebih baik dibandingkan dengan reksa dana syariah pada tahun 2004 - 2006.

Berdasarkan hal tersebut maka diturunkan hipotesis berikut.

H1 : Terdapat perbedaan kinerja (dilihat dari *return* dan risiko) reksa dana konvensional dengan indeks konvensional (LQ45).

H2 : Terdapat perbedaan kinerja (dilihat dari indeks Sharpe, Treynor, MM, dan TT) reksa dana konvensional dengan indeks konvensional (LQ45).

H3 : Terdapat perbedaan kinerja (dilihat dari *Jensen's Alpha*) reksa dana konvensional dengan indeks konvensional (LQ45).

Treynor-Mazuy (1966) mengembangkan model untuk menguji *market timing ability* dan *security selection ability* yang merupakan ukuran kemampuan dari kegiatan manager investasi dalam antisipasi terhadap perubahan pasar. Hasil penelitian Treynor-Mazuy (1966) mengenai *market timing ability* dan *security selection ability*, menunjukkan bahwa mereka tidak menemukan bukti bahwa manager investasi dari reksa dana yang ditelitinya berhasil mengalahkan kinerja pasar. Model yang dikembangkan Treynor-Mazuy (1966) merupakan pengembangan dari model Jensen yaitu dengan menambahkan faktor kuadrat pada variabel independen premi *return* pasar.

Henriksson dan Merton (1981) mengembangkan model untuk menguji *market timing ability* dan *security selection ability* yang merupakan ukuran kemampuan dari kegiatan manager investasi dalam antisipasi terhadap perubahan pasar. Henriksson dan Merton (1981) menyatakan bahwa manager portofolio tidak memiliki kemampuan dalam mengelola dan memilih sekuritas yang tepat. Model Henriksson dan Merton (1981) merupakan pengembangan dari model Jensen yaitu dengan menambahkan variabel *dummy* pada variabel independen kelebihan *return* pasar.

Chen, Cheng, Rahman, dan Chan (1992) menggunakan sampel 83 reksa dana selama periode tahun 1977-1984. Penelitian tersebut memberikan kesimpulan utama bahwa reksa dana tersebut tidak memiliki *market timing ability* dan terdapat *trade off* antara *market timing ability* dan *security selection ability*.

Penelitian yang dilakukan oleh Cahyaningsih, dkk (2009) menunjukkan kinerja reksa dana konvensional di Indonesia memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan kinerja reksa dana syariah karena manager reksa dana konvensional memiliki kemampuan yang lebih baik dalam *market timing* dan *security selection ability* dibandingkan dengan manager reksa dana syariah. Berdasarkan hal tersebut maka diturunkan hipotesis berikut.



H4 : Terdapat perbedaan kinerja (dilihat dari *market timing* dan *security selection ability*) manajer portofolio reksa dana konvensional dengan indeks konvensional (LQ45).

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Metode penelitian ini adalah metode deskriptif dengan studi komparatif terhadap sampel yang ditentukan peneliti selama bulan Januari 2004 sampai bulan Desember 2006, mengenai perbandingan kinerja reksa dana campuran konvensional dengan indeks konvensional (LQ45). Langkah pertama yaitu menguji hipotesis pertama, kinerja reksa dana konvensional dan indeks LQ45 akan dinilai berdasarkan tingkat *return* dan risikonya kemudian dibandingkan menggunakan uji beda *independent sample t-test*. Langkah kedua yaitu menguji hipotesis kedua dengan menggunakan pengukuran *Sharpe Index*, *Treynor Index*, *MM Index*, dan *TT Index* untuk mengetahui kinerja reksa dana konvensional dan indeks LQ45, mana yang lebih baik. Langkah ketiga yaitu menguji hipotesis ketiga dengan model alfa Jensen menggunakan regresi linier sederhana. Langkah keempat yaitu menguji hipotesis keempat dengan menggunakan model pengukuran *security selection ability* dan *market timing ability* yang dikembangkan Treynor dan Mazuy (1966), untuk mengetahui kinerja manajer investasi menggunakan regresi linier berganda. Pengujian asumsi normalitas klasik juga dilakukan untuk memenuhi kriteria BLUE. Metode regresi digunakan untuk mengetahui pola hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen. Pada model alfa Jensen dan model pengukuran *security selection ability* serta *market timing ability* untuk pengujian reksa dana, variabel dependen dalam penelitian ini adalah premi *return* reksa dana konvensional, sedangkan variabel independen adalah premi *return* indeks LQ45.

B. Pemilihan Populasi, Sampel, dan Periode Penelitian

Populasi dalam penelitian ini merupakan reksa dana dan indeks saham yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sampel dalam penelitian ini adalah reksa dana campuran konvensional dan indeks konvensional (LQ45). Sampel reksa dana konvensional untuk tahun 2004 (411 sampel), 2005 (718 sampel), dan 2006 (909 sampel). Periode penelitian yang digunakan yaitu pada *bull market* dari bulan Januari 2004 sampai Desember 2006. Periode penelitian selama tiga tahun dengan alasan data yang dibutuhkan cukup tersedia serta untuk menyediakan data yang *up to date*. Yulianti (2007) menggunakan periode penelitian Januari 2000 sampai Desember 2003 sebagai *bear market period* dan Januari 2004 sampai Desember 2006 sebagai *bull market period*.

Bullish market adalah suatu kondisi pasar dimana (1) kenaikan harga saham menyebabkan indeks menguat berkepanjangan yakni didasarkan pada pengamatan nilai pergerakan IHSG yang mengalami kenaikan pada akhir 2004 hingga menyentuh level 1000 poin dan semakin menguat di tahun 2005 dan 2006 serta (2) transaksi berlangsung semarak dan biasanya disertai dengan besarnya volume saham yang diperdagangkan, yakni didasarkan pada pengamatan nilai kapitalisasi pasar yang mengalami kenaikan nilai dari awal sampai akhir tahun (Suta, 1997).

Bearish market adalah suatu periode dimana (1) harga saham jatuh dalam kurun waktu yang berlarut-larut dan seringkali disebabkan tindakan antisipasi kegiatan perekonomian yang menurun yakni didasarkan pada pengamatan nilai pergerakan IHSG yang mengalami kenaikan pada awal tahun namun menurun pada akhir tahun serta nilai IHSG belum menyentuh level 1000 poin, serta (2) transaksi berlangsung lesu dan biasanya disertai dengan menurunnya volume saham yang diperdagangkan, yakni didasarkan pada pengamatan nilai kapitalisasi pasar yang mengalami penurunan nilai dari awal sampai akhir tahun (Suta, 1997). Kekuatan *bull market* dan *bear market* cenderung mempengaruhi surat berharga yang diperdagangkan di pasar secara sistematis dapat menyebabkan risiko pasar yang tidak dapat dihilangkan dengan melakukan diversifikasi.

C. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data Penelitian

Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data Nilai Aktiva Bersih setiap reksa dana diperoleh dari harian umum Bisnis Indonesia serta data bulanan tingkat suku bunga SBI dan SWBI diperoleh dari *website* BI. Data indeks LQ45 diperoleh dari *website* IDX.

D. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

1. Tingkat Return Reksa Dana Konvensional dan Indeks Konvensional (LQ45)

Tingkat pengembalian (*return*) reksa dana konvensional yang diteliti dengan rentang waktu penelitian sejak bulan Januari 2004 sampai Desember 2006. *Return* bulanan indeks konvensional (LQ45) dan *return risk free rate* (SBI) menggunakan formulasi yang sama (Hartono, 2003):

$$R_i = \frac{NAB_t - NAB_{t-1}}{NAB_{t-1}} \quad R_i \text{ bulanan} = \sum R_i \text{ harian} \quad \dots\dots\dots(1)$$

dimana:

- R_i = *actual return* dari reksa dana i
- NAB_t = nilai aktiva bersih reksa dana pada hari ke t
- NAB_{t-1} = nilai aktiva bersih reksa dana pada hari ke t-1

2. Tingkat Risiko Reksa Dana Konvensional

Tingkat risiko indeks LQ45 adalah tingkat risiko pasar yang diukur menggunakan standar deviasi (σ) yaitu nilai yang tersebar disekitar rata-rata (Hartono, 2003: 131).

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{\frac{\sum (R_i - \bar{R})^2}{n-1}} \quad \dots\dots\dots(2)$$

3. Kinerja Reksa Dana Konvensional

a. Jensen Index (Ji) atau Jensen's Alpha (Alpha)

Model ini dibuat oleh Jensen (1968) yang didasarkan pada *Capital Asset Pricing Model* (CAPM). Dalam model ini yang dipertimbangkan relevan sebagai *basic risk-adjusted* adalah risiko sistematis, dengan memodifikasi untuk merefleksikan superioritas atau inferioritas. *Jensen's Alpha* dirumuskan menggunakan regresi linier sederhana sebagai berikut (Jensen, 1968):

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_p + \beta_p (R_{mt} - R_{ft}) + \mu_t \quad \dots\dots\dots(3)$$

dimana:

- R_{pt} = *return* portofolio (atau reksa dana) p pada waktu t
- R_{ft} = *return risk free rate* pada waktu t
- α_p = *Jensen's Alpha*
- β_p = risiko sistematis dari portofolio p
- R_{mt} = *return* pasar portofolio pada waktu t
- μ_t = *the error term* pada waktu t

b. Sharpe Index (Si)

Sharpe index merupakan ukuran kinerja portofolio yang dikembangkan oleh Sharpe (1966). Pengukuran dengan metode Sharpe didasarkan atas risiko premium yaitu perbedaan (selisih) antara laba rata-rata investasi sekuritas dengan sekuritas bebas risiko (SBI) (Achsien, 2003).

$$Si = \frac{(R_{it} - R_{ft})}{\sigma_{it}} \quad \dots\dots\dots(4)$$

c. Treynor Index (Ti)

Treynor index merupakan ukuran kinerja portofolio yang dikembangkan oleh Jack Treynor (1965), yang bertindak sebagai pembaginya adalah beta (β) yang merupakan risiko sistematis atau risiko pasar, dalam hal ini LQ45 (Achsien, 2003).

$$Ti = \frac{(R_{it} - R_{ft})}{\beta_{it}} \quad \dots\dots\dots(5)$$

d. The Modigliani and Modigliani Index (MM)

Pengukuran MM dikembangkan oleh *Modigliani and Modigliani* tahun 1997, merupakan pengembangan Si yang sering digunakan karena MM lebih mudah dipahami dari pada Si. Pengukuran ini sangat menarik karena MM mengevaluasi kinerja dari suatu reksa dana relatif terhadap kinerja pasar dari pada pengukuran Si (Hayat, 2006).

$$MM = (Si - Sm)\sigma_m \dots \dots \dots (6)$$

Sm (indeks Sharpe pasar) secara matematis dijelaskan sebagai berikut:

$$Sm = \frac{(Rm - Rf)}{\sigma_m} \dots \dots \dots (7)$$

e. *The Treynor and Treynor Index* (TT)

Seperti MM, TT juga merupakan pengembangan kinerja lainnya (Ti) untuk membuatnya menjadi lebih mudah dipahami (Hayat, 2006).

$$TT = Ti - (Rm - Rf) \dots \dots \dots (8)$$

4. Model Pengukuran *Security Selection Ability* dan *Market Timing Ability*

Metode yang digunakan untuk mengukur kinerja manajer investasi yaitu model pengukuran *market timing ability* (γ_p) yang dikembangkan oleh Treynor dan Mazuy (1966). Model dirumuskan menggunakan regresi linier berganda:

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_p + \beta_p(R_{mt} - R_{ft}) + \gamma_p(R_{mt} - R_{ft})^2 + \mu_t \dots \dots \dots (9)$$

ANALISIS DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Pengujian Hipotesis Pertama

Berdasarkan statistik deskriptif pada tahun 2004, semua *return* reksa dana konvensional di atas *return* indeks konvensional (LQ45), kecuali untuk bulan Maret dan Mei dapat diketahui bahwa *return* reksa dana konvensional di bawah *return* indeks LQ45. Pada tahun 2004, semua risiko reksa dana konvensional di atas risiko indeks LQ45, kecuali pada bulan Pebruari, Mei, dan Juni dapat diketahui bahwa risiko reksa dana konvensional di bawah risiko indeks LQ45.

Pada tahun 2005, dapat diketahui bahwa *return* reksa dana konvensional di atas *return* indeks LQ45 pada bulan Januari, Pebruari, Mei, Juni, Juli, Oktober, Nopember, dan Desember. *Return* reksa dana konvensional di bawah *return* indeks LQ45 pada bulan Maret, April, Agustus, dan September. Tahun 2005, semua risiko reksa dana konvensional di atas risiko indeks LQ45. Pada tahun 2006, semua *return* reksa dana konvensional di atas *return* indeks LQ45, kecuali untuk bulan Mei dan Juni dapat diketahui bahwa *return* reksa dana konvensional di bawah *return* indeks LQ45. Pada tahun 2006, semua risiko reksa dana konvensional di atas risiko indeks LQ45, kecuali pada bulan Juni risiko reksa dana konvensional di bawah risiko indeks LQ45.

Pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan menggunakan uji beda *independent sample t-test* dengan tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ untuk dua sampel independen dan untuk menentukan apakah suatu nilai tertentu (*return* reksa dana konvensional) berbeda secara nyata ataukah tidak dengan suatu nilai tertentu (*return* indeks LQ45) (Santoso, 2001). Pengujian hipotesis pertama dengan *independent sample t-test* pada tahun 2004 dan 2006, menunjukkan hasil bahwa semua nilai probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak atau varians *return* reksa dana konvensional dan *return* indeks LQ45 adalah tidak identik atau tidak sama, namun hasil berbeda untuk tahun 2005.

Pengujian *independent sample t-test* pada tahun 2004, menunjukkan hasil bahwa pada bulan Januari sampai Desember memiliki nilai probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak atau varians *return* reksa dana konvensional dan *return* indeks LQ45 adalah tidak identik atau tidak sama, kecuali untuk bulan Maret, Mei, dan Agustus memiliki nilai probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima atau varians *return* reksa dana konvensional dan *return* indeks LQ45 adalah identik atau sama. Pada tahun 2005, menunjukkan hasil bahwa pada bulan Januari sampai Desember memiliki nilai probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak atau varians



return reksa dana konvensional dan *return* indeks LQ45 adalah tidak identik atau tidak sama, kecuali untuk bulan Maret, April, dan Oktober memiliki nilai probabilitas > 0.05 , maka H_0 diterima atau varians *return* reksa dana konvensional dan *return* indeks LQ45 adalah identik atau sama. Pada tahun 2006, menunjukkan hasil bahwa pada bulan Januari sampai Desember memiliki nilai probabilitas < 0.05 , maka H_0 ditolak atau varians *return* reksa dana konvensional dan *return* indeks LQ45 adalah tidak identik atau tidak sama, kecuali untuk bulan April dan Oktober memiliki nilai probabilitas > 0.05 , maka H_0 diterima atau varians *return* reksa dana konvensional dan *return* indeks LQ45 adalah identik atau sama.

Pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan menggunakan uji beda *one sample t-test* dengan tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$. Uji beda *one sample t-test* digunakan untuk menentukan apakah suatu nilai tertentu (yang diberikan sebagai pembanding, dalam hal ini risiko reksa dana konvensional) berbeda secara nyata ataukah tidak dengan rata-rata sebuah sampel (dalam hal ini risiko indeks LQ45 atau beta pasar yaitu bernilai 1) (Santoso, 2001). Pengujian hipotesis pertama dengan *one sample t-test* tahunan maupun bulanan pada tahun 2004, 2005, dan 2006, menunjukkan hasil bahwa semua nilai probabilitas < 0.05 , maka H_0 ditolak atau risiko reksa dana konvensional berbeda dengan risiko indeks LQ45. Pada periode *bullish* yaitu tahun 2004, 2005, dan 2006 dapat disimpulkan bahwa *return* reksa dana konvensional lebih tinggi daripada *return* indeks LQ45, tetapi tingginya *return* tersebut juga disertai dengan tingginya risiko yang dimiliki reksa dana konvensional. Kesimpulan pengujian hipotesis pertama menyatakan bahwa berinvestasi pada reksa dana konvensional lebih menguntungkan dan juga lebih berisiko daripada berinvestasi pada indeks LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan.

B. Pengujian Hipotesis Kedua

Pengujian hipotesis kedua ini adalah menguji kinerja *return* reksa dana konvensional menggunakan indeks Jensen, indeks Sharpe, indeks Treynor, indeks MM, dan indeks TT. Pada tahun 2004 dan 2006, apabila dilihat dari indeks Jensen, nilai positif pada reksa dana konvensional menunjukkan bahwa kinerjanya di atas kinerja pasarnya yaitu indeks konvensional (LQ45), dengan asumsi variabel lain konstan. Pada tahun 2004 dan 2006, apabila dilihat dari angka indeks Jensen, indeks Sharpe, indeks Treynor, indeks MM, dan indeks TT, yang menunjukkan nilai positif menyatakan bahwa kinerja reksa dana konvensional di atas kinerja pasarnya yaitu indeks LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan. Pada tahun 2005, apabila dilihat dari indeks Jensen, nilai negatif pada reksa dana konvensional menunjukkan bahwa kinerjanya di bawah kinerja pasarnya yaitu indeks LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan. Pada tahun 2005, apabila dilihat dari angka indeks Jensen, indeks Sharpe, indeks Treynor, indeks MM, dan indeks TT, yang menunjukkan nilai negatif menyatakan bahwa kinerja reksa dana konvensional di bawah kinerja pasarnya yaitu indeks LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan.

Banyaknya pola kinerja yang negatif dapat diinterpretasikan bahwa kinerja reksa dana banyak dipengaruhi oleh pola teknikal (aksi ambil untung) pergerakan harga saham dimana saham yang harganya terlalu tinggi akan cenderung menurun harganya dan saham yang harganya terlalu rendah akan cenderung naik harganya (Arifin dan Mulyati, 2005). Aksi ambil untung dari para pelaku pasar modal terjadi pada periode mingguan dan bulanan, sedangkan pada periode harian tidak terjadi (Arifin dan Mulyati, 2005).

C. Pengujian Hipotesis Ketiga [Jensen's Alpha]

Berdasarkan hasil regresi model ini menunjukkan bahwa reksa dana konvensional tahun 2005 memiliki kinerja yang tidak lebih baik dari pada kinerja indeks konvensional (LQ45) yang dapat dilihat dari nilai alfa dari model tersebut yang negatif, dengan nilai 134.3 basis poin lebih rendah dari pada *return* indeks LQ45. Pada tahun 2004 dan 2006, alfa bernilai positif berarti reksa dana konvensional memiliki kinerja yang lebih baik dari pada kinerja indeks LQ45 atau dapat dikatakan *outperform the market*, dengan nilai 31.1 basis poin dan 119.2 basis poin untuk setiap 100 basis poin per tahun lebih tinggi daripada *return* indeks LQ45. Variabel kelebihan *return* indeks LQ45 secara konsisten mempengaruhi

kelebihan *return* portofolio secara signifikan positif. Variabel kelebihan *return* indeks LQ45 memberikan kontribusi peningkatan kelebihan *return* portofolio dengan nilai 43.4, 70.5, dan 51.3 basis poin per tahun untuk setiap 100 basis poin peningkatan kelebihan *return* indeks LQ45 dengan asumsi hal lain konstan.

Berdasarkan hasil regresi model ini menunjukkan bahwa indeks LQ45 memiliki kinerja yang lebih baik dari pada kinerja pasar yang dapat dilihat dari nilai alfa dari model tersebut yang positif. Hal ini berarti indeks LQ45 memberikan *return* antara 0.01 basis poin sampai dengan 0.9 basis poin per tahun lebih tinggi dari pada *return* pasar IHSG atau dapat dikatakan *outperform the market*, dengan asumsi variabel lain konstan. Variabel kelebihan *return* pasar IHSG secara konsisten mempengaruhi kelebihan *return* indeks LQ45 secara signifikan positif. Variabel kelebihan *return* pasar memberikan kontribusi peningkatan kelebihan *return* indeks LQ45 dengan nilai 99.8, 100.3, dan 101.4 basis poin per tahun untuk setiap 100 basis poin peningkatan kelebihan *return* pasar dengan asumsi hal lain konstan.

Berdasarkan pengujian normalitas data menunjukkan bahwa semua data telah terdistribusi normal. Nilai probabilitas $F < 0.05$, maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi suatu kinerja. Berdasarkan model Jensen, dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2004 dan 2006 kinerja reksa dana konvensional lebih baik daripada kinerja indeks LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan. Pada tahun 2005 kinerja indeks LQ45 lebih baik daripada kinerja reksa dana konvensional, dengan asumsi variabel lain konstan. Penurunan tersebut mungkin dapat terjadi karena adanya *redemption* reksa dana konvensional secara besar-besaran, atau pencairan reksa dana dalam jumlah besar lebih awal dari tanggal jatuh tempo, pada tahun 2005.

Kurang baiknya kinerja reksa dana kemungkinan disebabkan oleh ketidakmampuan manajer portofolio dalam mengelola portofolio reksa dana. Industri reksa dana merupakan industri yang kompetitif, sehingga kinerja masa lalu juga diduga mempengaruhi pengambilan risiko yang diambil manajer investasi. Investor akan mencari investasi yang menawarkan *return* yang lebih baik dengan cara membandingkan alternatif-alternatif yang ada.

Uji asumsi normalitas klasik yang harus memenuhi asumsi BLUE terhadap model ini untuk seluruh periode telah dilakukan dan tidak ditemukan masalah yang berkaitan dengan multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Berdasarkan pengujian regresi, untuk tahun 2004 angka R sebesar 0.889 menunjukkan bahwa korelasi atau hubungan antara variabel dependen dengan dua variabel independennya adalah kuat karena nilai R di atas 0.5, begitu juga untuk angka-angka R yang lain. Angka R^2 sebesar 0.790 yang berarti 79% dari variabel dependen dapat dijelaskan oleh variasi kedua variabel independen, begitu juga untuk angka-angka R^2 yang lain. Nilai SEE (*Standard Error of Estimate*) lebih besar daripada nilai SD (*Standar Deviasi*), maka model regresi lebih bagus dalam bertindak sebagai rata-rata kinerja. Apabila nilai SEE lebih kecil daripada nilai SD, maka model regresi lebih bagus dalam bertindak sebagai prediktor kinerja.

D. Pengujian Hipotesis Keempat [*Security Selection and Market Timing Ability*]

Berdasarkan hasil regresi model Treynor dan Mazuy pada reksa dana konvensional tahun 2004 dan 2006 menunjukkan bahwa alfa bernilai positif yang berarti dimilikinya *security selection ability* dari manajer portofolionya sedangkan pada tahun 2005 menunjukkan bahwa alfa bernilai negatif yang menunjukkan tidak dimilikinya *security selection ability* dari manajer portofolionya. Koefisien regresi untuk variabel *gamma* pada tahun 2004 dan 2005 di atas bernilai positif menunjukkan bahwa indeks (walaupun tidak signifikan) memiliki *market timing ability*. Nilai koefisien ini adalah 0.857 dan 0.448 yang berarti *market timing ability* memberikan kontribusi kenaikan *return* portofolio sebesar 85.7 dan 44.8 basis poin per tahun, dengan asumsi variabel lain konstan. Koefisien regresi untuk variabel *gamma* pada tahun 2006 di atas bernilai negatif menunjukkan bahwa indeks (walaupun tidak signifikan) tidak memiliki *market timing ability*. Nilai koefisien ini adalah -



0.665 yang berarti *market timing ability* memberikan kontribusi penurunan *return* portofolio sebesar -66.5 basis poin per tahun, dengan asumsi variabel lain konstan.

Berdasarkan hasil regresi model Treynor dan Mazuy pada indeks konvensional (LQ45) tahun 2004 menunjukkan bahwa alfa bernilai negatif yang menunjukkan tidak dimilikinya *security selection ability* dari manajer portofolionya sedangkan pada tahun 2005 dan 2006 menunjukkan bahwa alfa bernilai positif yang berarti dimilikinya *security selection ability* dari manajer portofolionya. Koefisien regresi untuk variabel *gamma* pada tahun 2004 dan 2006 di atas bernilai negatif menunjukkan bahwa indeks (walaupun tidak signifikan) tidak memiliki *market timing ability*. Nilai koefisien ini adalah -0.077 dan -1.610 yang berarti *market timing ability* memberikan kontribusi penurunan *return* portofolio sebesar -7.7 dan -161 basis poin per tahun, dengan asumsi variabel lain konstan. Koefisien regresi untuk variabel *gamma* pada tahun 2005 di atas bernilai positif menunjukkan bahwa indeks (walaupun tidak signifikan) memiliki *market timing ability*. Nilai koefisien ini adalah 0.012 yang berarti *market timing ability* memberikan kontribusi kenaikan *return* portofolio sebesar 1.2 basis poin per tahun, dengan asumsi variabel lain konstan.

Berdasarkan pengujian normalitas bahwa semua data telah terdistribusi normal. Nilai probabilitas $F < 0.05$, maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi suatu kinerja. Berdasarkan model Treynor dan Mazuy, terhadap pengujian *security selection* dan *market timing ability*, secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa kinerja manajer portofolio reksa dana konvensional lebih baik daripada kinerja manajer indeks LQ45.

Uji asumsi normalitas klasik yang harus memenuhi asumsi BLUE terhadap model ini untuk seluruh periode telah dilakukan dan tidak ditemukan masalah yang berkaitan dengan multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Pengujian regresi untuk tahun 2004 angka R sebesar 0.898 menunjukkan bahwa korelasi atau hubungan antara variabel dependen dengan dua variabel independennya adalah kuat karena nilai R di atas 0.5, begitu juga untuk angka-angka R yang lain. Angka R^2 sebesar 0.807 yang berarti 80.7% dari variabel dependen dapat dijelaskan oleh variasi kedua variabel independen, begitu juga untuk angka-angka R^2 yang lain. Nilai SEE lebih besar daripada nilai SD, maka model regresi lebih bagus dalam bertindak sebagai rata-rata kinerja, apabila hal sebaliknya terjadi maka model regresi lebih bagus bertindak sebagai prediktor kinerja.

Manajer investasi yang baik tentunya akan memberikan informasi yang lebih lengkap dan transparan untuk membantu investor dalam pengambilan keputusan investasinya. Investor seharusnya memahami prospektus reksa dana dan karakteristik reksa dana yang akan dibelinya. Investor juga perlu membandingkan kelengkapan dan kejelasan informasi yang diberikan manajer investasi dengan mencermati beberapa prospektus reksa dana terlebih dahulu. Manajer investasi juga perlu meningkatkan kemampuannya untuk meredam gejolak pasar supaya *return* portofolio yang dikelolanya tetap lebih baik daripada *return* pasarnya. Kemampuan ini disebut *safety rating* yaitu seberapa jauh reksa dana tersebut dapat meredam akibat kondisi penurunan harga sekuritas sehingga NAB reksa dana tidak mengalami penurunan yang sama atau lebih buruk dari pada penurunan harga sekuritas secara keseluruhan. Oleh karena itu, investor sebaiknya memilih reksa dana yang telah pernah melalui masa gejolak pasar dan terbukti telah berhasil mengatasinya.

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan pengujian hipotesis pertama menyatakan bahwa berinvestasi pada reksa dana konvensional lebih menguntungkan dan juga lebih berisiko daripada berinvestasi pada indeks LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan. Pengujian hipotesis kedua, pada tahun 2004 dan 2006, apabila dilihat dari angka indeks Jensen, indeks Sharpe, indeks Treynor, indeks MM, dan indeks TT, yang menunjukkan nilai positif menyatakan bahwa kinerja reksa dana konvensional di atas kinerja pasarnya yaitu indeks LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan, sedangkan pada tahun 2005 terdapat nilai negatif pada reksa dana konvensional yang menunjukkan bahwa kinerjanya di bawah kinerja pasarnya yaitu indeks

LQ45, dengan asumsi variabel lain konstan. Pengujian hipotesis ketiga berdasarkan model Alfa Jensen, dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2004 dan 2006 kinerja reksa dana konvensional lebih baik daripada kinerja indeks LQ45, sedangkan pada tahun 2005 kinerja indeks LQ45 lebih baik daripada kinerja reksa dana konvensional, dengan asumsi variabel lain konstan. Pengujian hipotesis keempat pada tahun 2004 dan 2006, dengan model Treynor dan Mazuy, terhadap *security selection ability* menunjukkan bahwa kinerja manajer portofolio reksa dana konvensional lebih baik daripada indeks LQ45, kecuali tahun 2005, dengan asumsi variabel lain konstan. Pengujian hipotesis keempat pada tahun 2004 dan 2005, terhadap *market timing ability* menunjukkan kinerja manajer portofolio reksa dana konvensional lebih baik daripada kinerja manajer indeks LQ45, kecuali tahun 2006, dengan asumsi variabel lain konstan.

B. Saran

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas sampel untuk jenis reksa dana yang lainnya, seperti reksa dana saham, pendapatan tetap, dan terproteksi. Penelitian ini belum menguji karakteristik atau faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kinerja reksa dana, sehingga peneliti yang akan datang dapat melakukan pengujian tersebut. Peneliti yang akan datang dapat menguji karakteristik atau faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kinerja reksa dana, seperti variabel total aktiva bersih, rasio biaya terhadap total aktiva bersih, biaya transaksi reksa dana, biaya transaksi di pasar, perputaran portofolio, umur reksa dana, afiliasi reksa dana dengan perusahaan sekuritas, serta faktor-faktor lain yang berpengaruh terhadap peningkatan atau penurunan *return* reksa dana.

Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa manajer investasi belum memiliki kemampuan *security selection* dan *market timing* yang memadai. Bagi para manajer investasi hal ini hendaknya menjadi acuan untuk dapat meningkatkan kemampuannya dalam memilih sekuritas yang menguntungkan dalam portofolionya. Strategi pasif yang digunakan manajer investasi dalam mengelola portofolionya dengan mengikuti indeks pasar tidaklah cukup untuk memaksimalkan *return* yang diharapkan investor pemilik portofolio tersebut. Manajer investasi juga perlu meningkatkan kemampuannya untuk meredam gejolak pasar supaya *return* portofolio yang dikelolanya tetap lebih baik daripada *return* pasarnya. Kemampuan ini disebut *safety rating* yaitu seberapa jauh reksa dana tersebut dapat meredam akibat kondisi penurunan harga sekuritas sehingga NAB reksa dana tidak mengalami penurunan yang sama atau lebih buruk dari pada penurunan harga sekuritas secara keseluruhan.

Apabila investor hendak berinvestasi di reksa dana maka sebaiknya mempertimbangkan dahulu kinerja masa lalu reksa dana dan manajer investasinya serta seharusnya memahami dengan baik prospektus reksa dana yang telah diterbitkan, supaya risiko berinvestasi di reksa dana dapat diminimalkan. Strategi pasif yang digunakan investor dengan mengikuti indeks pasar tidaklah cukup untuk memaksimalkan *return* yang diharapkan. Investor maupun investor potensial seharusnya dapat mempertimbangkan untuk memilih reksa dana yang telah pernah melalui masa gejolak pasar dan terbukti telah berhasil mengatasinya. Berdasarkan hasil uji beda kinerja *return* dan risiko yang tidak signifikan untuk data dalam penelitian ini, maka bagi investor muslim dan nonmuslim maupun investor potensial muslim dan nonmuslim dapat memilih alternatif untuk berinvestasi di reksa dana konvensional maupun syariah dengan cara membandingkan alternatif-alternatif yang ada dan mempertimbangkan berbagai karakteristik masing-masing reksa dana. Adanya *Investor Learning Model* yang menyebutkan bahwa investor reksa dana cenderung *CHASE Return* dengan menyalurkan investasi baru pada reksa dana yang memiliki kinerja yang lebih baik sehingga investor akan mencari investasi yang menawarkan *return* yang lebih baik.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, F., S. Mohamed, dan T. Hassan. 2002. A Comparative Performance of Malaysian Islamic and Conventional Mutual Funds. *Pertanika* 8: 30-49.
- Achsien, Iggi. 2003. *Investasi Syariah di Pasar Modal Menggagas Konsep dan Praktek Manajemen Portofolio Syariah*. Cetakan Kedua. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Arifin, Zaenal dan Sri Mulyati. 2005. Analisis Persistensi Kinerja Reksa Dana. *Kajian Bisnis* Vol 13, No.2: 182-193.
- Cahyaningsih, Eko Suwardi dan Doddy Setiawan, 2009, Perbandingan kinerja Reksadana Syariah dengan Reksadana Konvensional, *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* 11 (Mei): 121-144.
- Chen, C.R., F.L. Cheng, S. Rahman, dan A. Chan. (1992). A Cross Sectional Analysis of Mutual Fund's Market Timing and Security Selection Skill. *Journal of Business Finance and Accounting* 19: 659-674.
- Dennis, Jerry, Adler H. Manurung, dan Nachrowi D. Nachrowi. 2004. Analisis Determinasi Kinerja Reksa Dana Pendapatan Tetap di Indonesia Periode 1999-2003. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* (Mei): 225-250.
- Grinblatt, M. dan S. Titman. 1989. Mutual Fund Performance: An Analysis of Quarterly Portofolio Holdings. *The Journal of Business* 62 (2): 393-416.
- Gudikunst, Arthur dan McCarthy Joseph. 1992. Determinants of Bond Mutual Fund Performance. *Journal of Fixed Income* Vol 2: 95-101.
- Hartono, Jogiyanto. 2003. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Edisi III. Yogyakarta: BPFE.
- Henriksson, R.D. dan R.C. Merton. 1981. On Market Timing and Investment Performance. *Journal of Business* 55: 513-533.
- Hussein, Khaled A. 2005. *Islamic Investment: Evidence from Dow Jones and FTSE Indices*. Paper Presented at the 6th, International Conference on Islamic Banking and Finance in Jakarta, Indonesia, November 21-14, 2005.
- Jensen, M.C. 1968. The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964. *Journal of Finance*, 23 (2), 389-416.
- Rachmayanti, T. Farida. 2006. Analisis Kinerja Portofolio Saham Syariah Pada Bursa Efek Jakarta 2001-2002. *Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Islami*, Vol. 2. No. 3, Juli-September.
- Santoso, Singgih. 2001. *SPSS Versi 10: Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sekaran, Uma. 2000. *Research Methods for Business*. Third Edition. United States of Amerika: John Wiley & Sons, Inc.
- Suta, I Putu Gede Ari. 1997. *Pasar Modal Indonesia: Retrospeksi Lima Tahun Swastanisasi Bursa Efek Jakarta*. Cetakan Pertama. Jakarta: PT Jayakarta Agung Offset.
- _____. 2000. *Menuju Pasar Modal Modern*. Cetakan Pertama. Jakarta: Yayasan SAD Satria Bhakti.
- Treynor, J.L. dan Kay K. Mazuy. 1966. Can Mutual Fund Outguess the Market?. *Harvard Business Review* 44: 131-136.



PREFERENSI INVESTOR DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI)

MF. Arrozi Adhikara
Dihin Septyanto
Universitas Esa Unggul, Jakarta

Abstract

The purpose of this study is to provide empirical evidence on investor attitudes toward risk in decision-making process of stocks investment in the Indonesia Stock Exchange (BEI). This type of research is descriptive with no hypothesized. Object of research is the individual investors in the Indonesian Stock Exchange.

Results showed the behavior of investors in allocating their funds on preferred stock investment risk neutral preferences on the negative framing explanation. Investors will be indifference on an investment that is fair. These results show similarities with the behavior of Tversky and Kahneman's research results. Conversely, the positive framing explanations of decision-making behavior will be different. This indicates that the particular behavior of risk preference of investors in the Indonesian Stock Exchange tend to be risk neutral.

Keywords: *investor preference, decision making, framing*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pasar modal merupakan pasar berbagai instrumen keuangan jangka panjang yang bisa diperjualbelikan dalam bentuk hutang atau modal sendiri, baik yang diterbitkan oleh pemerintah maupun perusahaan swasta (Suad, 1996:3). Fungsi pasar modal adalah menjalankan fungsi ekonomi dan keuangan. Sebagai fungsi ekonomi, pasar modal menyediakan fasilitas untuk memindahkan dana dari *lender* (pihak yang kelebihan dana) ke *borrower* (pihak yang memerlukan dana). Sebagai fungsi keuangan, pasar modal menyediakan dana yang diperlukan oleh *borrowers* dan *lenders* menyediakan dana tanpa terlibat langsung dalam kepemilikan aktiva riil yang diperlukan untuk investasi tersebut. Daya tarik pasar modal adalah likuiditas. Artinya, saham dapat diperjualbelikan dengan segera dan investor dapat mereposisi investasi setiap saat. Kesempatan investor semakin terbuka untuk melakukan diversifikasi pada investasi yang dianggap paling layak.

Investor melakukan analisis secara *naive* dan *unsophisticated* karena mempunyai kemampuan terbatas dalam mengartikan, menganalisis, dan menginterpretasikan informasi. Sehingga, cenderung menggunakan rumor, spekulatif, dan berperilaku *mass behaviour* dalam investasi. Investor kehilangan rasionalitas kolektif karena penentuan harga saham merupakan manifestasi dari faktor psikologis dan emosi investor (Sjahrir, 1995:229, Kompas, 24/11/07). Akibatnya kesalahan dalam prediksi *return* dan *risk* dari saham terpilih, serta menyesatkan investor dalam pengambilan keputusan yang rasional karena saham yang bersangkutan dinilai secara tidak tepat.

Investor sangat peduli mengenai *return* dan *risk* dalam nilai saham individu maupun portofolio (Barberis dan Huang, 2001). Perilaku investasi tersebut menunjukkan investor mempunyai dua kemungkinan sikap, pertama, sikap preferensi *risk* untuk menerima resiko (*risk seeker*), sikap menghindari resiko (*risk averter*), atau sikap netral (*risk neutral*). Kedua, sikap preferensi untuk menerima *return* dalam bentuk *capital gain*, deviden, atau kedua-duanya yaitu *capital gain* dan deviden (Djunaidi, 1990). Untuk memperlihatkan investor



dalam menyikapi *return* dan *risk* tersebut, maka *framing* digunakan untuk menjelaskan preferensi investor. Sehingga menghasilkan sikap yang cenderung menerima *gains/return* dalam *frame* positif ataukah cenderung menerima *losses/risk* dalam *frame* negatif ataukah menyikapi keduanya secara seimbang. Tetapi, dalam pengambilan keputusan di pasar modal dalam kondisi yang *under-uncertainty* sikap *irrasional* bagi investor lebih cenderung digunakan karena terdapat kemungkinan investor akan mendapatkan *abnormal return*. Beberapa penelitian menemukan asumsi rasionalitas sering dilanggar karena *decision framing* yang diadopsi oleh pembuat keputusan, *frame* yang diadopsi tergantung pada formulasi masalah yang dihadapi, aspek *cognitive*, norma, kebiasaan, dan karakteristik pengambil keputusan. *Frame* yang diadopsi tergantung pada fenomena *cognitive* investor dalam menentukan dan mempengaruhi keputusannya (Tversky & Kahneman, 1981) yang disebabkan oleh informasi yang tersedia dan bagaimana informasi diinterpretasikan.

Motivasi penelitian ini dilakukan karena **Pertama**, isu ini belum pernah diteliti secara empiris sebelumnya di Pasar Modal. Dalam lingkungan akuntansi, telah diaplikasikan di perpajakan (White *et al.*, 1993), di pasar uang (Harvey, 1996), dan *auditing* (Karim *et al.*, 1995), tetapi tidak dalam studi *capital market*. BEI yang merupakan *emerging market*, pengambilan keputusan investasi bersifat spekulatif, terpengaruh opini dan psikologi massa. **Kedua**, preferensi investor menyediakan suatu penjelasan alternatif bagi pengambilan keputusan yang bermanfaat dalam kondisi ketidakpastian. Konsep ini menentukan perilaku analisis efek dalam menyikapi investasi sekuritasnya sebagai bentuk *decision framing* berdasarkan preferensi risiko. Tujuannya memudahkan untuk mengidentifikasi perilaku investor yang cenderung mengambil keputusan investasi dengan *framing* menanggung resiko ataukah menghindari risiko investasi. **Ketiga**, preferensi investor merupakan hal yang bersifat dikotomi dan membingungkan karena preferensi mengindikasikan risiko investasi serta mengandung makna maksimalisasi utilitas pada *return*. Keduanya mempunyai hubungan yang sangat erat dan tidak saling meniadakan.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah mengetahui preferensi risiko investor dalam pengambilan keputusan investasi. Hal ini diperlukan karena saham merupakan *asset* berisiko dan pasar modal merupakan tempat transaksi perdagangan yang tingkat ketidakpastiannya sangat tinggi.

TELAAH LITERATUR

Teori Prospek

Kahneman dan Tversky dalam Gudono dan Hartadi (1998) menyiapkan teori prospek sebagai suatu model deskriptif pengambilan keputusan dan menyediakan dasar alternatif perilaku pada teori keputusan rasional. Individu memaksimalkan melebihi fungsi nilai (*value*) daripada fungsi utilitas standar. Fungsi nilai didefinisikan melebihi keuntungan dan kerugian relatif terhadap titik referen dari pada melebihi tingkat kesejahteraan. Fungsi *concave* untuk keuntungan, *convex* untuk kerugian, dan *steeper* (curam) untuk kerugian daripada untuk keuntungan. Teori prospek menggambarkan bagaimana investor membingkai (*frame*) dan menilai (*value*) suatu keputusan dalam ketidakpastian. Pertama, investor membingkai (*frame*) pilihan dalam bentuk keuntungan dan kerugian potensial relatif terhadap suatu titik referen spesifik. Kedua, Investor menilai keuntungan atau kerugian berkenaan pada suatu fungsi bentuk-S. Gunanya sebagai penjelasan alternatif dalam pengambilan keputusan. Dalam teori ini hasil keputusan digambarkan sebagai deviasi positif atau negatif (keuntungan dan kerugian) dari suatu titik referen yang bersifat netral yang ditetapkan nilainya sebesar 0. Dengan kurva ini seseorang merasakan seolah-olah nilai kekalahan sejumlah uang tertentu lebih besar dari pada nilai kemenangan sejumlah uang yang sama. Itulah sebabnya dalam situasi rugi orang cenderung lebih nekat dalam menanggung resiko, karena kegagalan lebih lanjut akan menghasilkan nilai subyektif lebih rendah dibandingkan keberhasilan.

Preferensi Investor

Model asumsi preferensi investor hanya didasarkan pada *expected return* dan *risk* dari portofolio yang secara implisit menganggap investor mempunyai fungsi utilitas yang sama [Markowitz, 1952]. Tetapi pada kenyataannya tiap-tiap investor mempunyai fungsi utilitas yang berbeda. Jika preferensi investor terhadap portofolio berbeda karena investor mempunyai fungsi utilitas yang berbeda, portofolio optimal untuk masing-masing investor akan dapat berbeda [Arrozi, 2003]. Model Markowitz tidak mempertimbangkan hal ini karena fokusnya terletak pada nilai portofolio dengan resiko terkecil untuk *expected return* tertentu. Tetapi preferensi investor berbeda-beda. Investor yang *risk averse* akan memilih sesuai tanggapan model Markowitz, sedangkan investor yang *risk seeker* akan memilih resiko yang tinggi dengan implikasi akan mendapatkan *return* yang tinggi pula [Hartono, 2005]. Pemilihan portofolio sesuai dengan preferensi investor merupakan portofolio yang efisien yang masih berada di *efficient set*. Portofolio mana yang akan dipilih oleh investor tergantung dari fungsi utilitasnya masing-masing. Portofolio optimal untuk tiap-tiap investor terletak pada titik persinggungan antara fungsi utilitas investor dengan *efficient set*. Portofolio mana yang akan dipilih oleh investor tergantung dari fungsi utilitasnya masing-masing. Portofolio optimal untuk tiap-tiap investor terletak pada titik persinggungan antara fungsi utilitas investor dengan *efficient set*.

Berdasarkan preferensi, investor menggunakan beberapa aksioma dalam proses pengambilan keputusan investasi berdasarkan model utilitas yang diharapkan (*expected utility model*) (Husnan, 1996:110) yang memberikan model normatif dan deskriptif untuk pembuatan keputusan yang mengandung risiko. Aksioma pengambilan keputusan investasi tersebut yaitu:

- Investor mampu memilih berbagai alternatif dengan menyusun peringkat dari berbagai alternatif-alternatif sehingga bisa diambil keputusan.
- Setiap peringkat alternatif-alternatif tersebut bersifat transitif. Artinya, kalau investasi A lebih disukai dari pada B, dan B lebih disukai dari pada C, maka A tentu lebih disukai dari pada C.
- Para pemodal akan memperhatikan risiko alternatif yang dipertimbangkan, dan tidak memperhatikan sifat alternatif-alternatif tersebut. Sebagai misal, investor tidak akan mempertimbangkan apakah suatu kesempatan investasi lebih padat modal ataukah lebih padat karya.
- Para investor mampu menentukan *certainty equivalent* dari setiap investasi yang tidak pasti. *Certainty equivalent* suatu investasi menunjukkan nilai pasti yang ekuivalen dengan nilai pengharapan dari investasi.

Keempat aksioma digunakan untuk menyusun fungsi utilitas dari investor sebagai sikap dasar investor terhadap risiko dengan tujuan memaksimumkan indeks utilitas yang diharapkan pada *income*. Penyusunan fungsi utilitas digunakan untuk memilih investasi yang mempunyai unsur ketidakpastian.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan eksplorasi untuk melihat *framing* preferensi *return* atau preferensi *risk* dari pengambilan keputusan investasi. Jenis data berbentuk primer dengan metode survei. Data penelitian berupa data subyek yang menyatakan opini, sikap, dan pengalaman dalam pengambilan keputusan investasi. Responden penelitian ini adalah investor yang melakukan investasi saham di BEI.

Populasi, Sampel, Besar Sampel, dan Penarikan Sampel

Populasi penelitian adalah investor yang melakukan investasi saham melalui edukasi Pasar modal di BEI. Populasi dan sampel investor sama dengan jumlah 130. Pengambilan sampel adalah *convenience sampling* karena kemudahan sampel investor yang telah melakukan investasi saham.

Instrumen Penelitian

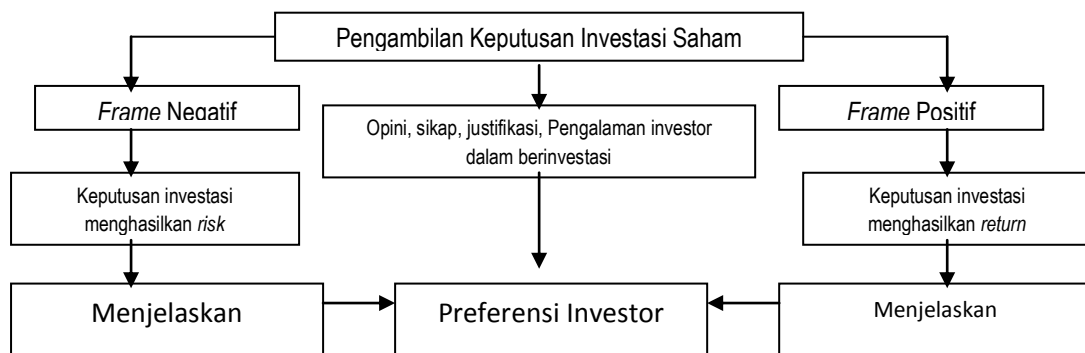
Instrumen penelitian adalah kuesioner berupa pernyataan kasus investasi yang menyangkut perolehan investasi dan kerugian (risiko) di BEI. Investor diminta pilihannya dalam berinvestasi dengan menyetujui atau menolak pilihan investasi. Butir pernyataan disusun menurut skala nominal dengan pilihan kategori YA adalah menyetujui pengambilan keputusan investasi, dan kategori TIDAK adalah menolak pengambilan keputusan investasi. Bentuk pernyataan tertutup. Instrumen dikembangkan dari modifikasi instrumen Tversky dan Kahneman (1981) serta Gudono dan Hartadi (1998).

Analisis Data

Analisis data dilakukan secara deskriptif. Teknik analisis ini sesuai untuk kebutuhan analisis yang menggambarkan pengambilan keputusan investasi melalui preferensi *risk* atau preferensi *return*.

Model Penelitian

Model penelitian ini terdapat pada gambar 1.



Gambar 1. Model Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengembalian Kuesioner

Data dikumpulkan melalui *survey* dengan jumlah kuesioner yang diterima sebanyak 130 lembar, sedangkan kuesioner yang dapat dipakai untuk analisis sebesar 124 lembar. Hasil tersebut menunjukkan *respon rate* penerimaan kuesioner sebesar 95,4 %. Tabulasi kuesioner penelitian terdapat pada Tabel 1.

Tabel 1. Kuesioner Penelitian

Keterangan	Jumlah
Jumlah Penyebaran	130 lembar
Kuesioner yang kembali	130 eksemplar
Prosentase Yang kembali	100 %
Kuesioner yang bisa dipakai	124 lembar
Prosentase yang bias dipakai	95,4 %

Sumber: Data diolah

Demografi Responden

Analisis data diri investor didasarkan pada jawaban investor melalui karakteristik/demografi responden sebanyak 124 orang. Data demografi responden menunjukkan gambaran keberadaan responden berdasarkan klasifikasi jenis kelamin, pengalaman investasi, pendidikan, jangka waktu investasi, preferensi *return* investasi, dan faktor penentu investasi sekuritas. Data karakteristik responden dapat dilihat pada Tabel 2.



Tabel 2. Demografi Responden Penelitian

<i>Keterangan</i>	Jumlah
Jenis Kelamin	
Pria	107
Perempuan	17
Jumlah	124
Pengalaman	
1 – 5 tahun	21
6 -10 tahun	64
> 10 tahun	39
Jumlah	124
Pendidikan	
< S1	32
S1	88
> S1	4
Jumlah	124
Jangka Waktu Investasi Saham	
Jangka Pendek (< 1 tahun)	12
Jangka Menengah (2 – 5 tahun)	69
Jangka Panjang (> 5 tahun)	43
Jumlah	124
Preferensi <i>Return</i> Investasi Saham di BEI	
Deviden	32
<i>Capital Gain</i>	23
Deviden dan <i>Capital Gain</i>	69
Jumlah	124
Faktor Penentu Investasi Saham di BEI	
Keuntungan cepat dalam jangka pendek	33
Keuntungan jangka panjang	63
Kewenangan dalam kepemilikan	4
Mengikuti saran orang/teman	24
Jumlah	124

Sumber: Data diolah peneliti

Statistik Deskriptif

Hasil jawaban responden menunjukkan preferensi investasi yang terdapat pada Tabel 3. Tabel ini menunjukkan ringkasan hasil preferensi *return* dan preferensi *risk* pada kasus alternatif A maupun kasus alternatif B. Setiap kasus A dan B menunjukkan sikap *risk averter* maupun *risk seeker*. Hasil jawaban kasus 1 sampai dengan 6 menunjukkan kecenderungan sikap investor untuk memilih investasi yang aman sehingga bersikap preferensi *averted risk*. Sikap ini tampak dalam bentuk pengambilan keputusan dengan pengungkapan positif (*framing positif*). Model ini diterima investor daripada pengungkapan negatif. Model ini berarti menunjukkan pengharapan investor terhadap investasi banyak yang optimis.



Tabel 3. Statistik Deskriptif Hasil Penelitian

Tabel 3. Statistik Deskriptif Hasil Penelitian		
Nomor Kasus		Prosentasi Hasil Penelitian Ini (%)
Kasus 1		
Alternatif A		61
Alternatif B		39
Kasus 2		
Alternatif A		30
Alternatif B		70
Kasus 3 – Bagian 1		
Alternatif A		35
Alternatif B		65
Kasus 3 – Bagian 2		
Alternatif A		26
Alternatif B		74
Kasus 4		
Alternatif A		18
Alternatif B		82
Kasus 5		
Alternatif A		60
Alternatif B		40
Kasus 6		
Alternatif A		58
Alternatif B		42

Sumber : Data diolah Peneliti

Sedangkan hasil jawaban responden secara khusus mengenai preferensi *return* diringkas dalam Tabel 4. Tabel ini menunjukkan *return* yang diinginkan oleh investor adalah deviden dan *capital gain*. Hal ini berarti investor mempunyai preferensi waktu *return* baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Pilihan waktu *return* didasarkan pada pilihan investor untuk melakukan investasi pada sekuritas yang mempunyai kategori saham unggul, kinerja baik, profitabilitas stabil, dan merupakan saham dengan likuiditas tinggi. Saham dengan kategori tersebut diharapkan fundamental bagus sehingga setiap tahun mendapatkan deviden, dan mempunyai kepentingan suara dalam menentukan arah perusahaan. Setelah keduanya tercapai, maka pada momentum yang tepat dengan likuiditas saham yang tinggi, investor dapat melepaskan saham tersebut pada saat terjadi transaksi perdagangan untuk mendapatkan *capital gain*.

Faktor penentu investasi dalam tabel 4 menunjukkan bahwa investor bersandarkan pada keuntungan jangka panjang. Faktor ini berpijak pada karakteristik dari sekuritas yang merupakan instrumen berisiko dengan pasar yang berisiko. Untuk mengurangi resiko tersebut, maka investasi saham dilakukan dengan jangka panjang. Hal ini berarti dengan jangka waktu yang panjang dan umur perusahaan yang panjang dianggap tidak akan mati (*going concern*) akan berimplikasi pada nilai perusahaan (*value of the firm*). Faktor penentu berikutnya adalah keuntungan cepat dalam jangka pendek, mengikuti saran orang/teman, serta memiliki kewenangan dalam kepemilikan. Faktor ini merupakan dukungan terhadap keuntungan jangka panjang sebagai faktor utama sebagai manifestasi persetujuan dari *model expected utility* bahwa preferensi menunjukkan sifat transitif, yaitu suatu pengurutan atau peringkat alternatif-alternatif dari hal yang paling disenangi sampai pada hal tidak disenangi.

Tabel 4. Preferensi *Return* dan Penentu Investasi

Kriteria	Jumlah
Preferensi <i>Return</i> Investasi Saham di BEI	
Deviden	32
<i>Capital Gain</i>	23
Deviden dan <i>Capital Gain</i>	69
Jumlah	124
Faktor Penentu Investasi Saham di BEI	
Keuntungan cepat dalam jangka pendek	33
Keuntungan jangka panjang	63
Kewenangan dalam kepemilikan	4
Mengikuti saran orang/teman	24
Jumlah	124

Sumber: Data Diolah

PEMBAHASAN

Pengambilan Keputusan Investasi

Proses pengambilan keputusan investasi saham di Bursa Efek menunjukkan sikap konasi investor untuk mengambil *risk* pada *risk averter* atau *risk seeker*. Kedua sikap tersebut mengarah pada sikap diskontinum yang mengarah pada dua sikap berlawanan yang ekstrem, dan ditengah-tengah meenunjukkan sikap *risk neutral*. Dipilihnya sifat diskontinum sikap tersebut karena sifat manusia cenderung menyukai sikap baik ataukah membenci sikap yang buruk. Cara ini akan tepat melihat kasuistik per kasus dari masing-masing kasus 1 sampai kasus 6.

Analisis Kasus 1

KASUS - 1

Pemerintah RI (BAPEPAM-LK) sedang mempersiapkan usaha pemberantasan para *spekulan* dan *insider trading* yang menyerang dan membahayakan saham emiten dalam transaksi perdagangan di Bursa Efek Indonesia. Usaha *spekulan* dan *insider trading* tersebut diduga dapat menghancurkan 600 emiten. BAPEPAM-LK mempunyai dua pilihan program untuk memberantasnya, yang masing-masing program mempunyai akibat sebagai berikut:

Jika program A dipilih, 200 Emiten akan bisa diselamatkan. (61 %)

Jika program B dipilih, probabilitas 600 emiten akan bisa diselamatkan adalah $\frac{1}{3}$, sedangkan probabilitas emiten tak bisa selamat adalah $\frac{2}{3}$. (39 %)

Kasus 1 menampilkan permasalahan dengan mengungkapkan fakta pada fokus penyelamatan. Hal ini menunjukkan *framing* positif. Berkaitan dengan *expected utility model*, kasus 1 dengan melakukan pemilihan program A ataupun program B akan mendapatkan nilai *expected utility* yang sebanding yaitu 200 baik dari masing-masing perhitungan untuk program A ($100\% \times 200 = 200$) dan untuk program B ($\frac{1}{3} \times 600 + \frac{2}{3} \times 0 = 200$). Pada kasus 1 dengan *framing* positif, responden lebih menyukai untuk melakukan pilihan dengan program A dibandingkan dengan program B, walaupun selisihnya tidak besar. Hal ini mengindikasikan preferensi investor pada investasi lebih banyak memberikan keuntungan yang diterima dibandingkan dengan risikonya walaupun nilai keuntungan yang diterimanya lebih kecil. Dengan *framing* positif, investor di BEI menampakkan sikap *risk averter* dalam memilih alternatif.

Analisis Kasus 2

KASUS - 2

Pemerintah RI (BAPEPAM-LK) sedang mempersiapkan usaha pemberantasan para *spekulan* dan *insider trading* yang menyerang dan membahayakan saham emiten dalam transaksi perdagangan di Bursa Efek Indonesia. Usaha *spekulan* dan



insider trading tersebut diduga dapat menghancurkan 600 emiten. BAPEPAM-LK mempunyai dua pilihan program untuk memberantasnya, yang masing-masing program mempunyai akibat sebagai berikut:

Jika program A dipilih, 400 emiten akan gulung tikar. (30 %)

Jika program B dipilih, probabilitas emiten tidak gulung tikar adalah

1/3, sedangkan probabilitas emiten gulung tikar adalah 2/3. (70 %)

Kasus 2 menunjukkan pengungkapan fakta dengan menggunakan fokus persoalan emiten gulung tikar. Fakta ini diungkapkan dengan penggunaan *framing* negatif. Berkaitan dengan *expected utility model*, kasus 2 ini pemilihan program A atau pemilihan program B akan memiliki nilai *expected utility* yang sama yaitu 400 dari masing-masing perhitungan untuk program A ($100\% \times 400 = 400$) dan untuk program B ($1/3 \times 0 + 2/3 \times 600 = 400$). Penggunaan *framing* negatif bagi investor memberikan pandangan lebih menyukai pilihan pada program B dibandingkan pemilihan program A. Hal ini menunjukkan investor mempunyai tindakan lebih berani untuk mengambil pilihan menanggung risiko (*risk taker*). Preferensi investor lebih suka memilih program B dengan probabilitas 2/3 semua emiten gulung tikar daripada memilih program A dengan kans hanya 400 emiten gulung tikar. Preferensi *risk* investor terhadap investasi mengenai *expected return* dan *risk* tidak bersifat tunggal karena preferensi *risk* akan berhubungan dengan preferensi *return*. Secara teoritis hubungan *risk* dengan *return* adalah terbukti.

Analisis Kasus 3

KASUS - 3

Investor di Bursa Efek Indonesia dihadapkan pada dua pasang alternatif keputusan.

Pelajari dengan seksama masing-masing alternatif tersebut dan pilihlah alternatif mana yang investor sukai:

KEPUTUSAN 1.

Pilihlah satu (dengan melingkari huruf A atau B) sesuai preferensi anda :

A. Pasti Laba Rp. 250.000,- (35 %)

B. Kans Laba Rp. 1.000.000,- sebesar 25 %

Kans Laba Rp. 0,- sebesar 75 %. (65 %)

Kalau anda diminta menentukan, alternatif mana yang anda sukai?

KEPUTUSAN 2.

Pilihlah satu (dengan melingkari huruf C atau D) sesuai preferensi anda :

C. Pasti rugi Rp. 750.000,- (26 %)

D. Kans rugi Rp. 1.000.000,- sebesar 75 %.

Kans rugi Rp. 0,- sebesar 25 %. (74 %)

Kalau anda diminta menentukan, alternatif mana yang anda sukai ?

Kasus 3 memaparkan persoalan dengan pengungkapan fakta melalui perbedaan *framing* baik *framing* positif pada keputusan 1 maupun *framing* negatif pada keputusan 2. Kedua keputusan terkait dengan kinerja keuangan investasi, dan investor mempunyai kesempatan untuk melihat tipe kasus keputusan tersebut. Pada keputusan 1 dengan *framing* negatif, investor lebih banyak memilih alternatif B (alternatif dengan risiko) dan perbedaannya sangat besar (30 %) dibanding investor yang memilih alternatif A. Hasil penelitian menunjukkan investor Indonesia yang dihadapkan pada *framing* positif tampaknya mampu dan siap menghadapi kemungkinan rugi (risiko) karena penyimpangan dari ekspektasi. Subyek Investor di BEI menampakkan sikap netral dalam pemilihan alternatif dengan *framing* positif. Sedangkan pada keputusan 2 dengan penggunaan *framing* negatif, mayoritas investor lebih memilih alternatif D. Hal ini menunjukkan investor bersikap sebagai pengambil risiko (*risk taker*). Pengungkapan fakta dengan *framing* negatif menunjukkan investor mempersiapkan diri bila ekspektasi tidak dapat direalisasikan. Sehingga, Investor lebih suka memilih alternatif berisiko dari pada alternatif tanpa risiko. Fakta ini memberikan padangan investor untuk tidak tanggung dalam melakukan investasi



sehingga terdapat kesan investor tanpa pengendalian diri karena adanya keterbatasan kognitif.

Pemaparan pada keputusan 1 dan 2 dalam kasus 3, memberikan kesempatan bagi investor untuk membuat kombinasi pilihan alternatif dalam meningkatkan dan memaksimalkan utilitasnya. Kombinasi alternatif pilihan sesuai dengan preferensi investor adalah AC, AD, BC, dan BD. Hasil penelitian menunjukkan bahwa investor memilih kombinasi B dan D.

Analisis Kasus 4

KASUS – 4

Pilihlah salah satu alternatif di bawah ini yang anda sukai :

Alternatif 1 :

A dan D Kans 25 % untuk laba Rp. 250.000,- dan Kans 75 % untuk rugi Rp. 750.000,-
(18 %)

Alternatif 2 :

B dan C Kans 25 % untuk laba Rp. 260.000,- dan Kans 75 % untuk rugi Rp. 740.000,-
(82 %)

Kalau anda diminta menentukan, alternatif mana yang anda sukai ?

Kasus 4 ini menunjukkan 2 alternatif pilihan dengan pengungkapan fakta yang hampir sama. Masing-masing alternatif menunjukkan kans *return* dan *risk* yang ditanggung investor secara relatif sama. Investor lebih banyak memilih alternatif 2, yaitu B dan C. Pilihan alternatif 2 menunjukkan pilihan lebih bagus dan disukai dibandingkan dengan pilihan alternatif 1 (A dan D). Hasil ini mengindikasikan investor yang dihadapkan pada keputusan terpisah mampu untuk memilih alternatif yang terbaik secara nominal dan sifatnya relatif. Bilamana dihubungkan dengan keputusan 3 yang memisahkan fakta secara parsial, menunjukkan suatu pengambilan keputusan yang berbeda. Hal ini menunjukkan investor tidak mampu dalam menggabungkan informasi yang terpisah-pisah mengenai investasi keuangan dan kinerja keuangan emiten untuk membuat pilihan yang optimal dalam pengambilan keputusan investasi sekuritas.

Dari paparan tersebut, investor dalam pengambilan keputusan investasi telah melakukan analisis teknikal dan analisis fundamental, melakukan pemeringkatan terhadap estimasi *expected return* dan *risk* saham individu, serta penyusunan portofolio dari saham individu. Investor dapat melakukan reposisi saham secara penuh dalam suatu analisis jika investor mampu menggabungkan fakta-fakta dalam investasi tersebut bersifat tidak *mutually exclusive*.

Analisis Kasus 5 dan 6

KASUS 5

Untuk meningkatkan pengetahuannya, Investor berniat menghadiri seminar Investasi Keuangan dengan biaya seminar adalah Rp. 100.000,-. Setibanya di gedung seminar, Investor menyadari bahwa ternyata selebar uang Rp. 100.000,- hilang dari dompetnya. Apakah anda sebagai investor masih tetap mau mengeluarkan Rp. 100.000,- untuk menghadiri seminar Investasi Keuangan tersebut ?

JAWABAN :

YA (60 %)

TIDAK (40 %)

KASUS 6

Untuk meningkatkan pengetahuannya, Investor telah membeli tiket seharga Rp. 100.000,0 untuk menghadiri seminar Investasi Keuangan. Saat Investor masuk gedung seminar, tiba-tiba investor menyadari bahwa tiket tersebut hilang. Oleh sebab itu investor tidak akan diperbolehkan masuk. Apakah anda sebagai investor



masih tetap mau mengeluarkan Rp. 100.000,- untuk menghadiri seminar Investasi Keuangan tersebut ?

JAWABAN :

YA (58 %)

TIDAK (42 %)

Kasus 5 dan 6 ini digunakan bilamana dalam suatu situasi terdapat suatu tindakan yang dapat merubah keseimbangan sebelumnya yang sudah dibuat oleh tindakan yang terkait. Sehingga menunjukkan perubahan keseimbangan karena adanya hasil keputusan baru tersebut. Kasus 5 dan 6 merupakan *sunk-cost effect* yang timbul dari tindakan yang telah dilakukan sebelumnya. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan titik *referen* sebagai akibat kegagalan pada keputusan terakhir. Investor yang mempunyai preferensi *risk taker* akan menanggung risiko baik dari aktivitas investasi yang telah dikeluarkan dananya maupun dari perencanaan investasi yang akan dilakukan. Investor dapat menerima konsekuensi investasi yang telah ditanamkan dapat memberikan *return* yang optimal sesuai dengan ekspektasi atau tidak mendapatkan sama sekali. Investor secara subyektif membuat penilaian dan mengambil keputusan dari titik *referen*. Hasil penilaian tersebut, investor merasa nilai kerugian sejumlah uang dalam investasi seolah-olah lebih besar dari pada nilai keuntungan sejumlah uang yang sama. Oleh karena itu dalam situasi rugi, investor cenderung bertindak nekat dalam menanggung resiko karena kerugian lebih lanjut akan menghasilkan nilai subyektif lebih rendah dibandingkan keuntungan.

Penelitian ini memberikan bukti bahwa model pengambilan keputusan investasi terkait dengan preferensi investor dapat digunakan untuk menjelaskan fenomena pengambilan keputusan investasi di BEI. Hal ini mengindikasikan bahwa secara spesifik investor di Bursa Efek Indonesia cenderung bersikap *risk netral* untuk memaksimalkan utilitasnya, dan memberikan bukti bahwa terdapat kecenderungan investor akan bersikap *indifference* pada suatu investasi yang bersifat wajar. Disamping itu, dari paparan kasus 5 dan kasus 6 menunjukkan bahwa keputusan investor Indonesia cenderung konsisten dalam menilai Rp. 100.000,- yang hilang dan tidak tergantung apakah hal tersebut berwujud uang atau tiket. Disamping itu, dilihat pada kasus dengan menggunakan *framing* negatif investor Indonesia mempunyai sifat *risk taker*.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan di bab sebelumnya, maka dalam penelitian ini dapat dikemukakan kesimpulan dan sarannya sebagai berikut:

Kesimpulan

1. Karakteristik demografi investor menunjukkan bahwa investor merupakan profesi yang diminati oleh laki-laki dari pada perempuan; jumlah dan peran investor mengalami pertumbuhan hampir 3 kali lipat dari 5 tahun sebelumnya sehingga dapat dikatakan bahwa semakin maju dan berkembangnya peran pasar modal maka peran investor pada 10 tahun terakhir sangat diperlukan dan terjadi peningkatan sangat tajam; untuk menjadi investor diperlukan pendidikan yang memadai setingkat sarjana karena profesi ini membutuhkan pengetahuan dengan spektrum bidang ilmu yang luas dan terintegrasi seperti ekonomi, lingkungan, politik, sosial, hukum, dan pengetahuan lain yang mendukung dalam pengambilan keputusan investasi; serta preferensi waktu investasi saham, investor mempunyai keinginan untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek dan jangka menengah seperti *capital gain* dan deviden untuk memaksimalkan utilitas.
2. Preferensi *return* yang diinginkan oleh investor adalah deviden dan *capital gain*. *Return* tersebut didasarkan pada pilihan investor untuk melakukan investasi pada sekuritas yang mempunyai kategori saham unggul, kinerja baik, profitabilitas stabil, dan merupakan saham dengan likuiditas tinggi. Saham dengan kategori tersebut diharapkan fundamental bagus sehingga setiap tahun mendapatkan deviden, dan mempunyai kepentingan suara dalam menentukan arah perusahaan. Setelah keduanya tercapai, maka pada momentum yang tepat dengan likuiditas saham yang tinggi, investor dapat

melepaskan saham tersebut pada saat terjadi transaksi perdagangan untuk mendapatkan *capital gain*.

3. Faktor penentu investasi menunjukkan bahwa investor bersandarkan pada keuntungan jangka panjang. Faktor ini berpijak pada karakteristik dari sekuritas yang merupakan instrumen berisiko dengan pasar yang berisiko. Faktor penentu berikutnya adalah keuntungan cepat dalam jangka pendek, mengikuti saran orang/teman, serta memiliki kewenangan dalam kepemilikan. Faktor ini merupakan dukungan terhadap keuntungan jangka panjang sebagai faktor utama manifestasi persetujuan dari *expected utility model* bahwa preferensi menunjukkan sifat transitif, yaitu suatu pengurutan atau peringkat alternatif-alternatif dari yang paling disenangi sampai pada hal tidak disenangi.
4. Penelitian ini memberikan bukti bahwa model pengambilan keputusan investasi yang terkait dengan preferensi investor dapat digunakan untuk menjelaskan fenomena pengambilan keputusan investasi di BEI. Hal ini mengindikasikan bahwa secara spesifik investor di Bursa Efek Indonesia cenderung bersikap *risk netral* untuk memaksimalkan utilitasnya, serta memberikan bukti bahwa terdapat kecenderungan investor akan bersikap *indifference* pada suatu investasi yang bersifat wajar.
5. Paparan kasus dengan penggambaran *framing* negatif mengindikasikan bahwa investor Indonesia mempunyai sifat *risk taker*.

Keterbatasan

Beberapa keterbatasan yang dirasakan mengganggu pada penelitian ini adalah:

1. Adanya waktu investasi di pasar modal kondisi bangsa Indonesia mengalami imbas krisis *financial* yang bersumber dari Amerika Serikat, sehingga mengakibatkan pasar modal dalam keadaan *bearish* dengan ditunjukkan pada harga saham yang turun. Dengan mengambil alokasi waktu yang tepat jika kondisi pasar modal dalam keadaan *bullish* diharapkan penelitian akan lebih baik.
2. Sangat sedikit pemahaman mengenai perilaku investor yang sesungguhnya dalam proses pengambilan keputusan. Hal ini bisa memberikan penjelasan mengapa investor yang satu dengan investor lainnya memiliki tingkatan lebih tinggi atau lebih rendah dibanding yang lainnya karena kemungkinan investor dipengaruhi investor lain dengan menggunakan pengetahuan dan informasi yang sama. Maka disini peranan *hallo effect* harus diperhitungkan.
3. Data penelitian yang berasal dari persepsi responden yang disampaikan secara tertulis melalui instrumen kuesioner mungkin mempengaruhi validitas hasil. Persepsi responden yang disampaikan belum tentu mencerminkan keadaan yang sesungguhnya. Kelemahan pendekatan survey umumnya ada pada validitas internal.
4. Penelitian ini dilakukan pada obyek investor individu yang melakukan investasi dengan berbagai strategi investasi yang berbeda, yaitu, strategi *speculative investment*, strategi *aggressive investment*, dan strategi *core investment*. Hasilnya mengindikasikan suatu generalisasi sikap preferensi investor terhadap investasinya. Penelitian di masa mendatang diharapkan para peneliti dapat membuat *cluster* untuk masing-masing strategi sehingga di dapat preferensi investor secara berkelompok.

Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan di atas, maka saran yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Perluasan sampel penelitian. Penelitian berikutnya sebaiknya melakukan perbandingan antar sampel/responden, misalnya menggunakan *fund manager*, manajer investasi, analis efek, broker, maupun dealer. Perbedaan sampel tersebut dapat menentukan seberapa besar kekuatan *cognitive* dalam pengambilan keputusan investasi.
2. Sebaiknya investor semakin memperkuat asosiasi, agar memiliki kekuatan dalam penguatan pengetahuan (*sophisticated investor*) informasi yang didapat dari pasar tidak terjadi asimetri informasi dan mengurangi *hallo effect*.
3. Pemerintah (BAPEPAM-LK dan BEI) melakukan sosialisasi tentang pentingnya peranan Bursa Efek dalam meningkatkan pertumbuhan dan meningkatkan kenyamanan



lingkungan investasi negara melalui penyebaran informasi, pendidikan, pelatihan untuk seluruh daerah baik di tingkat propinsi, pemkot, atau pemkab dalam rangka menjaring calon investor potensial.

Daftar Pustaka

- Barberis, Nicholas, and Huang, Ming, 2001, Mental Accounting, Loss Aversion, and Individual Stock Returns, *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 4, August.
- Djunaidi, A., 1990, Investasi Melalui Instrumen Pasar Modal: Mengapa Dividen Lebih Penting, *Info Pasar Modal*, Juni, Jakarta.
- Gudono dan Hartadi, Bambang, 1998, Apakah Teori Prospek Tepat untuk Kasus di Indonesia ? Sebuah Replikasi Penelitian Tversky dan Kahneman, *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, Vol. 1, No. 1, Januari, hlm. 29 – 42.
- Hartono, M., Jogiyanto, 2000, *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*, Edisi Pertama, BPFE Yogyakarta.
- Harvey, J.T., 1996, Long Term Exchange Rate Movements : The Role of The Fundamentals In Neoclasical Models of Exchange Rates, *Journal of Economics Issue*, 30(2), Hal. 509-516.
- Kahneman, D. and A. Tversky, 1979, Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, March, pp. 263-291.
- Karim, J; P.E. Johnson, and R.E. Berryman, 1995, Detecting Framing Effects in Financial Statements, *Contemporary Accounting Research*, 12(1), Hal 85-105.
- Lim, Sonya. SeongYeon, 2004, Do Investor Integrate Losses and Segregate Gains ? Mental Accounting and Investor Trading Decisions, *Working Paper*, SSRN.
- Markowitz, H.M., Portofolio Selection, *Journal of Finance* (March 1952), hal. 77-91.
- Nofsinger, John R., 2005, *The Psychology of Investing*, Pearson Education, Second Ed., Upper Saddle River, New Jersey.
- Paimpo dan Didi, 2000, *Bukan waktunya lagi mengandalkan rumor*, Media Akuntansi, No. 10, Tahun VII, Juni, Jakarta, hal 16 – 17.
- Prabowo, Tommy, 2000, *Mengharapkan Laporan Keuangan Plus*, Media Akuntansi, No. 10, Thn. VII, Juni, Jakarta
- Prabowo, Tommy, 2000, *Dissemination of Information di Pasar Modal*, Media Akuntansi, No. 10, Thn. VII, Juni, Jakarta.
- Schoemaker, P., 1982, The Expected Utility Model : Its Variance, purposes, evidence and limitations, *Journal of Economic Literature* 20 (June), halaman 529 – 563.
- Scott, William R., 2003, *Financial Accounting Theory*, 3rd ed, Pearson Education Canada Inc., Toronto, hal 60.
- Sjahrir, 1995, Pasar Modal Indonesia, Cetakan pertama, Intermedia Jakarta.
- Suad, Husnan, 1996, *Dasar-Dasar Teori Portofolio*, Edisi Kedua, Penerbit UPP AMP YKPN, Oktober, Yogyakarta, hlm 110.
- Thaler, Richard H., 1985, Mental Accounting and Consumer Choice, *Marketing Science* 4, pp. 199-214.
- Tim BEJ, 2006, *Berburu Dividen*, Lihat Dulu Jadwalnya - Ada faktor psikologis, menjelang pembagian dividen harga saham akan naik, *Republika*, Senin 17 April.
- Tversky, A., dan D. Kahneman, 1981, The Framing of Decisions and The Psychology of Choice, *Science*, 211 (30), halaman 453 – 458.
- Wikipedia, 2008, *Cognition*, Free encyclopedia.
- White, R.A.; P.D. Harrison, and A. Harrell, 1993, The Impact of Income Tax Withholding on Taxpayer Compliance: Further Empirical Evidence, *The Journal of the American Taxation Association*, No. 3, Hal 63-78.



ANALISIS *INTEREST INCOME* DAN *FEE BASED INCOME* TERHADAP *EARNINGS AFTER TAX* PADA 18 EMITEN PERBANKAN

Suskim Riantani & Jessica Jenice
Universitas Widyatama Bandung
suskim.riantani@widyatama.ac.id

Abstract

The global financial crisis in 2008 has lowered the financial performance some of industries in Indonesia. The impact influenced the banking sector. Report on December 2008 showed that the operating profit of the banking sector decreased 30.6%. The decline in operating profit will decrease the net income (the earnings after tax), and in the long run it will lowering the performance of banking industry if this is not addressed immediately. One of the way to raise revenue from bank's operating income is to increase the interest income (from lending) and fee-based income (non interest based income obtain from fees and commissions, foreign exchange transactions, and other income).

This research analyzed and investigated the effect of interest income and fee based income on the earnings after tax. The investigations employed the regression method and test the result with the classical assumption test and using purposive sampling method to obtain the data of 18 banks listed in Indonesia Stock Exchange (Bursa Efek Indonesia or BEI) for 2005-2009 periods.

The findings showed that the interest income, fee based income, and earnings after tax showed fluctuated moves. Both of the interest income and fee based income variables simultaneously showed a significant effect to the earnings after tax of 18 banks, and individually both of the interest income and fee based income variables have positive and significant effect to the earnings after tax of 18 banks during the investigation.

Keywords: *interest income, fee-based income, earnings after tax*

PENDAHULUAN

Perekonomian suatu negara akan berjalan dengan baik apabila dana dan sumber pembiayaan tersedia. Dalam hal ini sektor perbankan memegang peranan penting bagi tersedianya sumber pembiayaan tersebut. Sektor perbankan menjadi motor bagi bekerjanya sektor riil, kegiatan investasi, kegiatan produksi dan kegiatan distribusi. Krisis keuangan global yang terjadi pada tahun 2008 telah mengakibatkan bangkrutnya beberapa perusahaan besar di Amerika Serikat dan negara-negara maju lainnya. Krisis menciptakan peningkatan pengangguran dan penurunan daya beli masyarakat bagi negara berkembang serta menyebabkan anjaknya kinerja ekspor dan harga komoditas ekspor. Krisis juga membawa dampak yang cukup besar bagi perekonomian Indonesia. Banyak industri yang diperkirakan akan mengalami pertumbuhan yang melambat akibat tekanan krisis tersebut (www.bisnisukm.com, 2009).

Tekanan krisis berdampak juga pada sektor perbankan yaitu dengan naiknya *Non Performing Loan* (NPL) yang merupakan gambaran kredit bermasalah dimana penyebabnya adalah ketidakmampuan nasabah membayar angsuran pokok pinjaman dan bunga yang dibebankan sesuai perjanjian. Menurut data dari Bank Indonesia (BI) *Non Performing Loan* (NPL) perbankan nasional tahun 2008 sebesar 4% sedangkan tahun 2009 naik mencapai 5% (www.bi.go.id).

Selain itu data BI juga menyebutkan bahwa pendapatan bunga bersih (*Net Interest Margin* atau NIM) rata-rata perbankan nasional belum efisien dan dinilai masih tinggi. NIM



perbankan nasional lebih dari 6% (idealnya pada level 3%-5%). Angka ini di atas negara-negara tetangga yang rata-rata NIM nya di bawah 3,5%. Peningkatan NIM perbankan nasional penyebabnya adalah tingginya angka kredit macet, hal ini akan mengakibatkan risiko meningkat dan mendorong bertambahnya bunga kredit (**Harian Ekonomi Neraca, 2010**). Selama semester II 2008, pendapatan bunga bersih perbankan lebih tinggi dibandingkan semester I 2008 sebagai akibat dari penyaluran kredit yang masih tinggi, hal ini akan berpotensi mengurangi profitabilitas. Profitabilitas yang dihasilkan dari pendapatan bunga tersebut tidak seluruhnya dapat langsung menjadi laba bersih bank. Hal tersebut karena perbankan mengantisipasi memburuknya kualitas kredit terkait melambatnya pertumbuhan ekonomi ke depan yang dapat meningkatkan beban Pencadangan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP). Akibatnya, terjadi penurunan laba operasional sebesar 30,6%, yaitu dari Rp17,6 triliun pada Juni 2008 menjadi Rp12,2 triliun pada Desember 2008 (**Harian Analisa, 2009**).

Untuk mencegah potensi sejumlah beban biaya masuk dalam perhitungan neraca perbankan sehingga menjadi pembentuk rasio NIM yang relatif besar, BI berencana mengatur standar NIM untuk masing-masing bank. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan mendorong pendapatan di luar bunga (*fee based income*) perbankan. Meskipun usaha bank yang sampai saat ini masih mendominasi adalah usaha perkreditan, yaitu menjalankan pemberian pinjaman berupa uang yang diperoleh melalui simpanan para nasabah dengan imbalan berupa sejumlah uang. Tetapi apabila suku bunga perbankan turun dan pihak perbankan tidak dapat melaksanakan fungsi intermediasi secara optimal sehingga pendapatan bunga dari penyaluran kredit ataupun obligasi belum optimal, maka bank akan menggali pendapatan dengan memaksimalkan pendapatan non bunga (*fee based income*). Meskipun penggalan *fee based income* dilakukan sebagian besar bank, posisi pendapatan bunga secara industri masih tetap dominan ([www.seputar Indonesia.com](http://www.seputarIndonesia.com)).

Berbagai upaya telah dilakukan pihak perbankan untuk meningkatkan perolehan labanya. PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI) mencapai kenaikan laba bersih pada semester I/2011 sebesar 41% (Rp2,73 triliun) dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp1,93 triliun. Kenaikan laba bersih tersebut disebabkan oleh meningkatnya pendapatan bunga sebesar 5% (Rp6,09 triliun) dari Rp5,8 triliun (akhir Juni 2010), peningkatan pendapatan nonbunga (*fee based income*) sebesar 6% (Rp3,69 triliun) pada periode Januari–Juni 2011 dari semester I/2010 sebesar Rp3,48 triliun), peningkatan efisiensi yang ditandai dengan penurunan biaya operasional sebesar 2%, serta perbaikan kualitas aset sehingga PT Bank Negara Indonesia berhasil menurunkan beban PPAP sebesar 25% (www.keuangan.kontan.co.id). Sementara itu PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BBRI) berhasil mencapai laba bersih di atas emiten perbankan lainnya pada triwulan II-2011 sebesar 57,15% (Rp6,786 triliun) pada semester I-2011 dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya Rp4,3 triliun. Naiknya laba bersih tersebut berasal dari pertumbuhan *fee based income* yang mencapai sekitar 32,8% (mengalami kenaikan dari sebelumnya Rp1,9 triliun menjadi Rp2,6 triliun), sedangkan pendapatan bunga bersih mencapai Rp16,925 triliun hingga semester I-2011 yang meningkat sebesar 23,375% dari Rp13,7 triliun pada periode yang sama tahun sebelumnya (www.ekonomi.okezone.com).

Seperti badan usaha lain yang bersifat *profit oriented*, tujuan bank dalam memperoleh laba yang maksimum memberikan jaminan kepada bank untuk dapat tumbuh dan berkembang guna mengantisipasi pasar serta tetap eksis dalam menghadapi persaingan. Besarnya laba yang diperoleh bank dibentuk dari jumlah pendapatan dikurangi biaya-biaya. Pada tingkat biaya tertentu apabila bank dapat meningkatkan pendapatan, diantaranya dari pendapatan bunga (*interest income*) dan *fee based income*, maka laba yang akan diperoleh bank juga akan meningkat.

IDENTIFIKASI MASALAH

Mengacu kepada hal-hal di atas, maka penelitian ini menganalisis perkembangan *earnings after tax* (laba bersih setelah pajak) pada 18 emiten perbankan serta mengukur



pengaruh *interest income* (pendapatan bunga) dan *fee based income* terhadap jauh jika dibandingkan dengan pada 18 emiten perbankan baik secara simultan maupun parsial.

TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian adalah:

- Mengukur pengaruh *interest income* terhadap *earnings after tax* pada 18 emiten perbankan
- Mengukur pengaruh *fee based income* terhadap *earnings after tax* pada 18 emiten perbankan

KERANGKA TEORI

Pendapatan suatu bank dibedakan menjadi dua, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non operasional. Pendapatan operasional berasal dari pendapatan bunga (*interest income*) yaitu dari kredit yang disalurkan dan berasal dari *fee based income* yaitu pendapatan selain dari bunga kredit. Sedangkan pendapatan non operasional berasal dari pendapatan yang diperoleh di luar usaha bank seperti pendapatan dari penjualan aktiva tetap, pendapatan kenaikan surat berharga dan sebagainya. (Bastian,dkk, 2006:242). Pendapatan suatu bank akan mempengaruhi tingkat perolehan laba dari bank tersebut. Penelitian dilakukan oleh Daulat (2008) yang meneliti mengenai kontribusi Pendapatan Bunga Pinjaman terhadap Laba Rugi PT BTN (Persero). Hasil penelitiannya menyebutkan bahwa secara simultan pendapatan bunga pinjaman (pendapatan bunga pinjaman konsumtif, pendapatan bunga pinjaman produktif, dan pendapatan bunga pinjaman lainnya) berpengaruh signifikan terhadap laba rugi perusahaan. Secara parsial hanya pendapatan bunga pinjaman konsumtif yang berpengaruh signifikan terhadap laba rugi perusahaan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Shanti (2007) diketahui bahwa pendapatan bunga berpengaruh terhadap laba bersih. Hubungan antara kedua variabel sangat kuat dan searah, jika pendapatan bunga naik maka laba bersih akan naik dan sebaliknya. Pompong (2010) meneliti mengenai hubungan *Spread of Interest Rate*, *Fee Based Income*, dan *Loan to Deposit Ratio* dengan ROA pada bank pemerintah, bank swasta, dan bank asing di Jawa Timur. Hasil penelitian menyebutkan bahwa secara parsial maupun simultan *Spread of Interest Rate*, *Fee Based Income*, dan *Loan to Deposit Ratio* mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan ROA. Apriani (2007) *fee based income* mempunyai pengaruh positif terhadap profitabilitas. Peningkatan *fee based income* akan meningkatkan perolehan laba perusahaan. Indrawati (2001) *fee based income* yang diukur melalui provisi dan komisi, imbal jasa dari transaksi valuta asing, pembagian dividen, *letter of credit* dan bank garansi berpengaruh terhadap laba suatu bank.

INTEREST INCOME

Interest income (pendapatan bunga) merupakan pendapatan yang diperoleh dalam bentuk bunga atas pemberian kredit sebagai penyaluran dana kepada masyarakat, baik perorangan atau badan usaha dan juga penempatan dana kepada bank lain. Semakin baik pengelolaan dana yang dilakukan oleh bank, maka pendapatan bunganya semakin besar. Kasmir (2002:120) mengemukakan bahwa pada dasarnya pendapatan bank terbagi atas dua, yaitu: (1). pendapatan bunga (*Interest Income*), yaitu pendapatan bank yang bersumber dari fasilitas kredit yang diberikan kepada debitur (pendapatan bunga kredit), (2). pendapatan lain di luar pendapatan bunga, terdiri dari (a) *fee based income*, yaitu pendapatan bank yang bersumber dari jasa-jasa atau pelayanan yang diberikan kepada nasabah, seperti provisi transfer, bank garansi, penyewaan *safe deposit box*, kliring, inkaso dan lain-lain, (b). pendapatan selain pendapatan bunga dan *fee based income*, seperti pendapatan dari penjualan aktiva tetap, pendapatan dari kenaikan surat berharga dan sebagainya. Sedangkan menurut PSAK No. 31 Tahun 2000 pendapatan bunga adalah kelebihan penerimaan dari pokok kredit.

FEE BASED INCOME

Semakin pesatnya persaingan, mendorong setiap bank untuk tidak hanya mengandalkan pendapatan dari kegiatan utamanya yaitu penyaluran kredit melainkan juga



pendapatan dan jasa-jasa lain yang diberikan kepada nasabah. Pendapatan bank yang diperoleh selain dari pendapatan bunga biasa disebut dengan istilah *Fee Based Income*. **Susilo, dkk (2004:86)** mengemukakan bahwa *fee based income* adalah penerimaan atau *income* yang berasal dari pemberian jasa-jasa perbankan selain jasa perkreditan. **Kasmir (2008:147)** mengemukakan bahwa *fee based income* merupakan pendapatan operasional non bunga, dengan unsur-unsur seperti pendapatan komisi dan provisi (provisi kredit, provisi transfer, komisi pembelian atau penjualan efek-efek dan lainnya), pendapatan atas transaksi valuta asing (selisih nilai kurs), pendapatan lain (meliputi hasil dari biaya tolakan atau pembatalan cek/bilyet giro, penjualan buku cek atau bilyet giro ke nasabah atau pengalihannya ke kantor cabang, uang pangkal serta iuran tahunan kartu kredit, penutupan rekening, pendapatan atas kliring dan jasa administrasi yang diberikan).

EARNINGS AFTER TAX (EAT)

Laba merupakan tujuan hampir semua perusahaan. Menurut **Winardi (2000:6)** laba bersih merupakan selisih dari semua pendapatan yang diperoleh dengan semua beban yang dikeluarkan atau dibayarkan oleh perusahaan. Besarnya laba bersih yang diperoleh bank merupakan tolak ukur tersendiri bagi pihak manajemen bank untuk menilai keadaan atau kondisi dari bank yang bersangkutan, serta penilaian kemampuan dari pihak manajemen dalam mengelola dana yang ada. Besar kecilnya laba bersih yang diperoleh tergantung pada besarnya pendapatan operasional bank, karena pendapatan operasional bank merupakan pendapatan yang berasal dari aktivitas utama bank dan memberikan kontribusi yang paling besar dalam menentukan tinggi rendahnya laba bersih. Semakin tinggi pendapatan operasional bank dan beban yang dikeluarkan bisa ditekan serendah mungkin atau setidaknya tetap, maka semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan oleh bank. Menurut **Hendriksen & Bred dalam Wibowo (2004:360)** jenis-jenis laba terdiri atas: (1). laba kotor, yaitu hasil dari penjualan dikurangi harga pokok penjualan, (2). laba operasional, yaitu hasil dari aktivitas perusahaan yang diharapkan dapat dicapai setiap tahun, (3). laba sebelum pajak, yaitu laba operasi ditambah hasil dan dikurangi biaya-biaya diluar operasi biasa, (4). laba bersih atau laba setelah pajak (*earnings after taxes*), yaitu laba setelah dikurangi berbagai pajak. **Schroeder & Clark (2008:200)** menjelaskan bahwa laba bersih atau *earning* merupakan ukuran seberapa besar harta yang masuk (pendapatan dan keuntungan) melebihi harta yang keluar (beban dan kerugian) suatu perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dan metode verifikatif. Data yang diolah merupakan data panel/*polled data* yaitu gabungan dari data *cross section* (antar perusahaan) dan *time series* (antar waktu). Analisis statistik menggunakan regresi linier dan korelasi untuk mengukur hubungan antara *Interest Income* dan *Fee Based Income* sebagai *independent variables* dengan *earnings after tax (EAT)* sebagai *dependent variable* pada 18 emiten Perbankan mulai periode 2005 hingga periode 2009. Dengan mengestimasi model penelitian:

$$EAT = \beta_0 + \beta_1 \text{Interest Income} + \beta_2 \text{Fee Based Income} + \varepsilon$$

Berikut gambaran operasionalisasi variabel:

Table 1.
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
<i>Interest Income</i> (X ₁)	Pendapatan bank yang bersumber dari fasilitas kredit yang diberikan kepada debitur. Kasmir (2002:120)	Jumlah Pendapatan Bunga	Rupiah	Rasio
<i>Fee Based Income</i> (X ₂)	Penerimaan atau <i>income</i> yang berasal dari pemberian jasa-jasa perbankan selain jasa perkreditan. Susilo, dkk (2004:86)	Jumlah Pendapatan Operasional Lainnya	Rupiah	Rasio
<i>Earnings After Tax</i> (Y)	Selisih dari semua pendapatan yang diperoleh perusahaan dengan semua beban yang dikeluarkan atau dibayarkan oleh perusahaan. Winardi (2000:6)	Jumlah Laba Bersih Setelah Pajak	Rupiah	Rasio

Hipotesis Penelitian

1. *Interest Income* (X_1) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Earnings After Tax* (Y) pada 18 Emiten Perbankan periode 2005-2009.
2. *Fee Based Income* (X_2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Earnings After Tax* (Y) pada 18 Emiten Perbankan periode 2005-2009.

Uji hipotesis dilakukan dengan uji statistik F dan uji statistik t serta determinasi. Dengan terlebih dahulu melakukan uji asumsi klasik yang meliputi: uji normalitas, multikolinearitas, dan autokorelasi dengan menggunakan uji Durbin-Watson (DW Test).

Objek penelitian adalah perusahaan perbankan yang listing di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2005-2009 yang terdiri atas 32 perusahaan. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan kriteria: (1). bank-bank umum konvensional yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2005-2009, (2). bank-bank umum konvensional yang mengeluarkan laporan keuangan tahunan selama periode 2005-2009, (3). bank-bank umum konvensional yang mempunyai data yang diperlukan untuk perhitungan variabel yang diteliti selama periode 2005-2009, (4). bank-bank umum konvensional yang mempunyai data laba bersih setelah pajak bernilai positif selama periode 2005-2009. Berdasarkan kriteria tersebut maka terdapat 18 perusahaan perbankan (18 emiten perbankan) yang dijadikan sampel dalam penelitian ini, berikut gambarnya:

Tabel 2. Sampel Penelitian

No.	Kode	Emiten
1	INCP	Bank Artha Graha Internasional, Tbk.
2	BBKP	Bank Bukopin, Tbk.
3	BBCA	Bank Central Asia, Tbk.
4	BNGA	Bank CIMB Niaga, Tbk.
5	BDMN	Bank Danamon Indonesia, Tbk.
6	SDRA	Bank Himpunan Saudara 1906, Tbk.
7	BKSW	Bank Kesawan, Tbk.
8	BMRI	Bank Mandiri (Persero), Tbk.
9	MAYA	Bank Mayapada, Tbk.
10	MEGA	Bank Mega, Tbk.
11	BBNI	Bank Negara Indonesia, Tbk.
12	BBNP	Bank Nusantara Parahyangan, Tbk.
13	NISP	Bank OCBC NISP, Tbk.
14	PNBN	Bank Pan Indonesia, Tbk.
15	BNLI	Bank Permata, Tbk.
16	BBRI	Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.
17	BSDW	Bank Swadesi, Tbk.
18	BVIC	Bank Victoria International, Tbk.

Sumber: www.idx.co.id

HASIL PENELITIAN

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa data berdistribusi normal, tidak terjadi multikolinearitas di antara *independent variables*, dan tidak terjadi autokorelasi. Untuk mengetahui hubungan *Interest Income* (X_1) dan *Fee Based Income* (X_2) terhadap *Earnings After Tax* (Y) secara simultan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3. Hasil Regresi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	117263.093	26890.658		4.361	.000		
INTEREST_INCOME	.218	.012	1.236	18.257	.000	.154	6.495
FEE_BASED_INCOME	.375	.088	.289	4.275	.000	.154	6.495

a. Dependent Variable: EARNINGS_AFTER_TAX

Dari tabel tersebut diperoleh persamaan regresi: $Y = 117.263,093 + 0,218X_1 + 0,375X_2 + \varepsilon$



Interest Income (X_1) memiliki nilai koefisien regresi positif, hal ini menunjukkan bahwa peningkatan *interest income* akan meningkatkan *Earnings After Tax* (Y) pada 18 emiten perbankan periode 2005-2009. Tabel tersebut juga menunjukkan bahwa hasil uji statistik dengan menggunakan t test, secara parsial *interest income* memiliki pengaruh signifikan terhadap *earnings after tax* pada 18 emiten perbankan periode 2005-2009, dengan nilai probabilitas 0,000. *Fee Based Income* (X_2) memiliki nilai koefisien regresi positif, hal ini menunjukkan bahwa kenaikan *fee based income* akan meningkatkan *earnings after tax* pada 18 emiten perbankan periode 2005-2009. Hasil uji statistik dengan menggunakan t test menunjukkan bahwa secara parsial *fee based income* memiliki pengaruh signifikan terhadap *earnings after tax* pada 18 emiten perbankan periode 2005-2009, dengan nilai probabilitas 0,000. Tingkat signifikansi yang digunakan sebesar 95%.

Untuk mengetahui keeratan hubungan antara *Interest Income* (X_1) dan *Fee Based Income* (X_2) dengan *Earnings After Tax* (Y) secara simultan, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Nilai R^2 dari Hasil Regresi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.976 ^a	.953	.951	183358.143	1.896

a. Predictors: (Constant), FEE_BASED_INCOME, INTEREST_INCOME

b. Dependent Variable: EARNINGS_AFTER_TAX

Tabel tersebut menunjukkan bahwa *Interest Income* (X_1) dan *Fee Based Income* (X_2) memiliki keeratan hubungan yang sangat kuat dengan *Earnings After Tax* (Y) pada 18 emiten perbankan periode 2005-2009. *Earnings after tax* dipengaruhi oleh *interest income* dan *fee based income* sebesar 95,3%. sedangkan sisanya sebesar 4,7% dipengaruhi oleh faktor lain. Hal ini dapat dipahami jika melihat laporan keuangan bank (laporan laba rugi) maka perolehan laba bersih setelah pajak juga tergantung pada besarnya beban bunga, beban penyisihan kerugian aktiva produktif, dan beban operasional lainnya. Demikian bahwa perolehan laba bersih bank juga dipengaruhi oleh giro, penempatan pada bank lain, loan (kredit yang diberikan), penilaian kualitas aktiva produktif, dan meningkatnya kredit bermasalah (Diniarti, 2007). Harianto dan Prayudo (2008) juga menjelaskan bahwa laba usaha pada bank umum swasta nasional dipengaruhi oleh variable-variabel CAMEL (meliputi CAR, ATM, ETA, NPL, PPAP, LEA, RORA, NPM, NIM, ROA, ROE, BOPO, LDR, dan CBSTD).

Hasil pengujian hipotesis secara simultan antara variable *Interest Income* (X_1) dan *Fee Based Income* (X_2) terhadap *Earnings After Tax* (Y) dengan menggunakan statistik uji F, dapat dilihat pada tabel berikut :

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.542E13	2	2.271E13	675.555	.000 ^a
	Residual	2.253E12	67	3.362E10		
	Total	4.768E13	69			

a. Predictors: (Constant), FEE_BASED_INCOME, INTEREST_INCOME

b. Dependent Variable: EARNINGS_AFTER_TAX

Dengan menggunakan tingkat signifikansi 95%, hasil pengujian dengan menggunakan F test diperoleh nilai probabilitas sebesar 0,000, hal ini menunjukkan bahwa secara simultan *Interest Income* (X_1) dan *Fee Based Income* (X_2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Earnings After Tax* (Y) pada 18 emiten perbankan periode 2005-2009.



KESIMPULAN

Hasil penelitian menemukan bahwa kedua variabel yaitu *Interest Income* dan *Fee Based Income* secara simultan mempengaruhi pergerakan *Earnings After Tax* pada 18 Emiten Perbankan periode 2005-2009. Secara parsial *Interest Income* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap *Earnings After Tax*. Demikian juga dengan *Fee Based Income*, secara parsial mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap *Earnings After Tax*.

Hal ini menunjukkan bahwa berbagai upaya yang dilakukan pihak perbankan untuk meningkatkan perolehan *interest income* (pendapatan bunga) serta peningkatan perolehan *fee based income* secara signifikan akan dapat mempertinggi perolehan *earnings after tax* (laba bersih setelah pajak), terutama pada 18 emiten perbankan selama periode penelitian.

REFERENSI

- Dahlan Siamat, 2001, Manajemen Lembaga Keuangan, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Daulat Freddy, 2008, Analisis Kontribusi Pendapatan Bunga Pinjaman pada PT BTN (Persero) Kantor Pusat, Jurnal Pdi, Lipi, Vol.1 No.1 Agustus 2008.
- Dwastarini Yuliana Candra Dewi dan Hadri Kusuma, 2005, Analisis Proporsi Perolehan Fee Based Income Bank Pembangunan Daerah (BPD) di Indonesia (Periode 1993-2003), Jurnal Akuntansi Keuangan, Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
- Elyzabet Indrawati Marpaung, 2001, Pengaruh Fee Based Income Terhadap Laba Per Lembar Saham, Jurnal Ilmiah Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Kristen Maranatha, Bandung.
- Furry Apriani, 2007, Analisis Pengaruh Fee Based Income Terhadap Profitabilitas Pada PT. Bank Jabar Taman Sari Bandung, Jurnal Keuangan Perbankan, Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Komputer Indonesia, Bandung.
- Harianto Respati dan Prayudo Eri Yardono, 2008, Tinjauan tentang Variabel-Variabel CAMEL terhadap Laba Usaha pada Bank Umum Swasta Nasional Periode Okt-Des 2000 – April-Juni 2002, Jurnal Keuangan dan Perbankan Vol.12 No.2, Mei 2008:283-295.
- Herman Wibowo, 2004, Teori Akuntansi, Edisi Kelima, Interaksara, Jakarta.
- I Ghozali dan Sugiyanto, 2002, Meneropong Hitam Putih Pasar Modal, Gama Media, Yogyakarta.
- Indra Bastian dan Suhardjono, 2006, Akuntansi Perbankan, Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Jumingan, 2006, Manajemen Keuangan, Salemba Empat, Jakarta.
- Kasmir, 2002, Dasar-Dasar Perbankan, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, 2005, Manajemen Perbankan, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, 2008, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Lexy J. Moleong, 2004, Metodologi Penelitian Kualitatif, ROSDA, Bandung.
- Malayu Hasibuan, 2007, Dasar-Dasar Perbankan, Bumi Aksara, Jakarta.
- Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, 2002, Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi, BPFE, Yogyakarta.
- Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, 2004, Manajemen Perbankan, BPFE, Yogyakarta.
- Panutomo, 2000, Kelembagaan Perbankan, Salemba Empat, Yogyakarta.
- Pompong B Setiadi, 2010, Analisis Hubungan Spread of Interest Rate, Fee Based Income dan Loan to Deposit Ratio dengan ROA pada Perbankan di Jawa Timur, Jurnal Mitra Ekonomi & Manajemen Bisnis Vol.1 No.1.
- Rifani Shanti Bara, 2007, Pengaruh Pendapatan Bunga Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada PT. Bank Negera Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Wilayah 04 Jawa Barat), Jurnal Ekonomi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Komputer Indonesia, Bandung.



- Schroeder, Richard G. dan Myrtle W. Clark, 2008, Financial Accounting Theory and Analysis, 5th Ed, John Wiley and Sons Company, New York.
- Sri Diniarti, 2006, Analisa Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Profitability Net Margin Pada Bank Jatim Cabang Madiun Periode 1997-2003, Jurnal Ekuitas Vol.11 No.1 Maret 2007: 115 – 135.
- Susilo dkk., 2004, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Salemba Empat, Jakarta.
- Taswan, 2003, Manajemen Perbankan Konsep, Teknik dan Aplikasi, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Totok Budisantoso dan Sigit Triandaru, 2006, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Salemba Empat, Jakarta.
- Winardi, 2000, Dasar-Dasar Akuntansi, Tarsito, Bandung.
- Referensi lain:
- Harian Analisa, 2009
- Harian Ekonomi Neraca, 2010
- www.bi.go.id
- www.bisnisukm.com, 2009
- www.ekonomi.okezone.com
- www.keuangan.kontan.co.id
- www.seputar Indonesia.com



**PENGARUH STRUKTUR AKTIVA, PROFITABILITAS, STABILITAS
PENJUALAN, DAN COLLATERAL TERHADAP STRUKTUR MODAL
(STUDY EMPIRIS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR
DI BURSA EFEK JAKARTA)**

Ardiani Ika S

dianviraby@yahoo.co.id

Febrina Nafasati P.

f_nafasati@yahoo.co.id

Universitas Semarang

Abstract

The presence of alternative choices multiply capital markets companies to obtain sources of funding, especially long-term funds. This means that spending decisions are increasingly varied, so the company's capital structure can be optimized. The investor or investors are motivated to invest in an instrument the desired word in the hope for the investment decisions made by an investor depends on the amount of capital invested. This study aims to test and obtain empirical evidence of whether the structure of assets, profitability, stability of sales and collateral effect on capital structure. The data used in this study were obtained from financial statements ICMF. The number of samples of 112 manufacturing companies listed on the JSE in 2006-2008 with a purposive sampling method. The analysis tool used is regression analysis. The results showed, the structure of assets, profitability and collateral no significant effect of capital structure. However, the stability of the sale proved to be empirically significant effect on capital structure.

Keywords : structure of assets, profitability, collateral, stability of the sale proved, capital structure

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Keputusan pendanaan merupakan salah satu aktivitas keuangan perusahaan yang dibuat untuk memperoleh dana dan menutup kebutuhan investasinya. Keputusan pendanaan yang dibuat oleh perusahaan digunakan untuk menunjang penyusunan struktur modal. Struktur modal disusun sedemikian rupa untuk mengurangi konflik kepentingan yang menjadi masalah agensi (Dede Setyabudi, 2007).

Struktur modal sangat penting karena baik buruknya struktur modal akan berdampak langsung terhadap posisi finansial yang akhirnya akan mempengaruhi nilai perusahaan. Semakin optimal struktur modal, nilai perusahaan akan semakin maksimal (Ali Kesuma, 2009). Kesalahan penentuan struktur modal, akan berdampak luas, bila penggunaan hutang cukup besar, maka beban tetap yang harus ditanggung semakin besar pula (Riyanto, 1990).

Keputusan keuangan berkaitan dengan pemilihan sumber dana yang berpengaruh pada nilai perusahaan. Penelitian Dede Setyabudi (2007) menyebutkan, keputusan sumber pendanaan yang tepat terdiri dari internal (*retained earning* dan depresiasi) atau eksternal (hutang dan ekuitas) atau keduanya, disamping harus memperhatikan biaya dan manfaat yang ditimbulkan karena setiap sumber dana memiliki konsekuensi dan karakteristik finansial yang berbeda.



Berdasarkan teori Modigliani dan Miller (MM), semakin besar hutang yang digunakan, semakin tinggi nilai perusahaan. Model ini mengabaikan faktor biaya kebangkrutan dan biaya keagenan. Struktur modal yang optimal dapat ditemukan dengan menyeimbangkan antara keuntungan penggunaan hutang dengan biaya kebangkrutan dan biaya keagenan yang disebut *trade-off* (Myers, 1984; Jensen and Mackling, 1979 dalam Dede Setyabudi, 2007).

Kebijakan struktur modal melibatkan *trade-off* antara resiko dan tingkat pengembalian. Penambahan utang memperbesar resiko perusahaan tetapi sekaligus juga memperbesar tingkat pengembalian yang diharapkan. Resiko yang makin tinggi akibat membesarnya utang cenderung menurunkan harga saham, tetapi meningkatnya tingkat pengembalian yang diharapkan akan menaikkan harga saham (Dede Setyabudi, 2007).

Menurut Weston dan Copeland (1999) dalam Ali Kesuma (2009), pertumbuhan penjualan merupakan variabel yang mempengaruhi struktur modal. Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil, dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil (Brigham dan Houston, 2001; Krishnan, 1996; Badhuru, 2001; Moh'd, 1998 dan Majumdar, 1999 dalam Ali Kesuma, 2009).

Semakin tinggi struktur aktiva, semakin tinggi pula struktur modalnya, berarti semakin besar jumlah aktiva tetap yang bisa dijadikan agunan hutang demikian pula sebaliknya. Hal ini sesuai dengan teori Weston dan Brigham (1997), bahwa perusahaan yang memiliki aktiva sebagai agunan hutang cenderung akan menggunakan hutang dalam jumlah yang lebih besar. Aktiva yang dimaksud sebagai jaminan atas hutang adalah aktiva tetap (Ali Kesuma, 2009).

Profitabilitas juga merupakan variabel yang mempengaruhi struktur modal. Dalam penelitian ini kemampuan diwakili oleh *Return On Assets* (ROA). Menurut Weston dan Brigham (1998) dalam Ali Kesuma (2009), perusahaan dengan tingkat ROA yang tinggi, umumnya menggunakan hutang dalam jumlah yang relatif sedikit karena memungkinkan bagi perusahaan melakukan permodalan dengan laba ditahan saja. Selain itu, dengan ROA tinggi berarti laba bersih yang dimiliki perusahaan tinggi sehingga bila perusahaan menggunakan hutang yang besar tidak akan berpengaruh terhadap struktur modal, karena kemampuan perusahaan dalam membayar bunga tetap juga tinggi. Temuan Ali Kesuma menunjukkan, pertumbuhan penjualan, struktur aktiva dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

Penelitian ini juga mengacu pada temuan Hendri Setyawan dan Sutapa (2006) bahwa profitabilitas, ukuran perusahaan, kepemilikan asing dan kepemilikan pemerintah berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada 29 perusahaan syariah yang terdaftar di *Jakarta Islamic Index* (JII) periode 2001–2004 dan hanya pertumbuhan aktiva yang tidak berpengaruh terhadap struktur modal. Selanjutnya Dede Setiabudi (2007) menyimpulkan, hanya ukuran perusahaan dan tingkat inflasi yang berpengaruh terhadap struktur modal pada 487 perusahaan di BEI 2000-2004, sedangkan tingkat pertumbuhan perusahaan, kebijakan deviden, profitabilitas dan *collateral* tidak berpengaruh terhadap struktur modal. Hasil temuan Masdar Mas'ud (2008) menyimpulkan bahwa *profitability*, *size*, *growth opportunity* dan *cost of financial distress* berpengaruh signifikan terhadap struktur modal, sementara *tax shields effects* tidak berpengaruh terhadap struktur modal.

Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah struktur aktiva, profitabilitas, stabilitas penjualan dan *collateral* berpengaruh baik terhadap struktur modal pada perusahaan manufaktur di Bursa Efek Jakarta periode 2006-2008 ?

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Struktur Modal

Keputusan pendanaan berkaitan dengan pemilihan sumber dana baik yang berasal dari dalam maupun dari luar, sangat mempengaruhi nilai perusahaan. Sumber dana



perusahaan dari internal berasal dari laba ditahan dan depresiasi. Dana yang diperoleh dari sumber eksternal adalah dana yang berasal dari kreditur dan pemilik, dan pengambil bagian dalam perusahaan. Pemenuhan kebutuhan dana yang berasal dari kredit merupakan utang bagi perusahaan atau disebut dengan metode pembiayaan dengan utang. Dana yang diperoleh dari para pemilik merupakan modal sendiri. Proporsi antara penggunaan modal sendiri dan utang dalam memenuhi kebutuhan lain perusahaan disebut dengan struktur modal perusahaan

Agency Theory

Teori ini dikemukakan oleh Michael C Jensen dan William H. Meckling pada tahun 1976 (Horne dan Wachowicz, 1998) manajemen merupakan agen dari pemegang saham, sebagai pemilik perusahaan. Para pemegang saham berharap agen akan bertindak atas kepentingan mereka sehingga mendelegasikan wewenang kepada agen. Kegiatan pengawasan tentu saja membutuhkan biaya yang disebut biaya agensi. Biaya agensi menurut Horne dan Wachowicz (1998) adalah biaya-biaya yang berhubungan dengan pengawasan manajemen untuk menyakinkan bahwa manajemen bertindak konsisten sesuai dengan perjanjian kontraktual perusahaan dengan kreditor dan pemegang saham. Semakin besar peluang timbulnya pengawasan, semakin tinggi tingkat bunga, dan semakin rendah nilai perusahaan bagi pemegang saham. Biaya pengawasan berfungsi sebagai diisensifikasi dalam penerbitan obligasi, terutama dalam jumlah besar.

Signaling Theory

Isyarat atau signal menurut Brigham dan Houston (1999) adalah suatu tindakan yang diambil manajemen perusahaan yang memberi petunjuk bagi para investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Dalam Brigham dan Houston (1999), perusahaan dengan prospek yang menguntungkan akan mencoba menghindari penjualan saham dan mengusahakan setiap modal baru yang diperlukan dengan cara-cara lain, termasuk penggunaan hutang yang melebihi target struktur modal yang normal. Perusahaan yang kurang menguntungkan akan cenderung untuk menjual sahamnya

Struktur Aktiva

Struktur aktiva adalah kekayaan atau sumber-sumber ekonomi yang dimiliki oleh perusahaan yang diharapkan akan memberikan manfaat dimasa yang akan datang, yang terdiri dari aktiva tetap, aktiva tidak berwujud, aktiva lancar, dan aktiva tidak lancar. Cara mengukurnya adalah dengan perbandingan atau perimbangan antara aktiva tetap dengan total aktiva (Titman dan Wessels, 1988).

Profitabilitas

Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan menggunakan *Return On Assets* (ROA) yang menunjukkan kemampuan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva untuk menghasilkan laba yang merupakan perbandingan antara laba bersih dengan total aktiva (Weston dan Copeland, 1997).

Stabilitas Penjualan

Stabilitas penjualan mencerminkan produktivitas perusahaan dan merupakan suatu harapan kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu, yang diinginkan oleh pihak internal maupun pihak eksternal. Cara pengukurannya adalah dengan membandingkan penjualan pada tahun ke t setelah dikurangi penjualan pada periode sebelumnya terhadap penjualan pada periode sebelumnya (Ali Kesuma, 2009).

Collateral

Collateral adalah variabel yang menunjukkan jumlah kekayaan (*asset*) yang dapat dijadikan jaminan yang diukur dengan *tangible asset* (Dede Setyabudi, 2007). Perusahaan yang lebih fleksibel cenderung menggunakan hutang lebih besar daripada perusahaan yang struktur aktivanya tidak fleksibel (Wahidahwati, 2000). Investor akan selalu memberikan pinjaman bila ada jaminan.

Hubungan Logis antar Variabel dan Perumusan Hipotesis

Hubungan Struktur Aktiva dengan Struktur Modal

Tangibility merupakan variabel indikator dari struktur aktiva yang menunjukkan seberapa besar nilai aktiva tetap yang dapat dijadikan jaminan kepada kreditur, sehingga semakin tinggi *tangibility* maka semakin kecil resiko bagi kreditur. Artinya perusahaan yang mempunyai aktiva berwujud (*tangible assets*) dalam jumlah yang besar akan mempunyai kemampuan yang besar dalam menyediakan jaminan untuk memperoleh pembiayaan dari kreditur. Penelitian Masdar Mas'ud (2008) dan Ali Kesuma (2009) menemukan bahwa struktur aktiva terbukti secara signifikan mempengaruhi penggunaan hutang dalam struktur modal. Artinya, semakin besar struktur aktiva, makin besar pula penggunaan hutang dalam struktur modal perusahaan.

$H_1 =$ Struktur aktiva berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

Hubungan Profitabilitas dengan Struktur Modal

Perusahaan dengan profitabilitas tinggi, memiliki tingkat *leverage* yang rendah dibanding dengan perusahaan berprofitabilitas rendah karena perusahaan yang berprofitabilitas tinggi akan menahan labanya sebagai laba yang ditahan. Sehingga saat memiliki kesempatan investasi yang baik, perusahaan akan menggunakan laba ditahan sebagai sumber pendanaan dan tidak perlu pinjaman. Namun apabila membagi deviden kepada pemilik, akan membuat perusahaan lebih banyak berhutang sehingga akan meningkatkan *leverage*. Penelitian Baskin (1989) dalam Dede Setyabudi (2007) menemukan, tingkat profitabilitas perusahaan (ROA) berpengaruh signifikan dengan tingkat *leverage* perusahaan.

$H_2 =$ Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal

Hubungan Stabilitas Penjualan dengan Struktur Modal

Dengan peningkatan penjualan, perusahaan dapat menutup biaya operasional dan memperbaiki struktur modal, karena dapat membayar hutang dan meningkatkan modal sendiri. Saat berusaha meningkatkan penjualan, perusahaan membutuhkan tambahan dana untuk untuk produksi, penambahan aktiva tetap, peningkatan biaya penjualan seperti promosi, saluran distribusi dan lainnya. Jika pertumbuhan penjualan semakin baik dan stabil, biaya-biaya tersebut dapat diminimalkan, termasuk dengan mengurangi hutang. Temuan Sri Wardhany (2008) dan Ali Kesuma (2009) menyimpulkan, stabilitas penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

$H_3 =$ Stabilitas penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap struktur modal.

Hubungan Collateral dengan Struktur Modal

Variabel ini menunjukkan jumlah kekayaan (*asset*) yang dapat dijadikan jaminan (*tangible asset*). Perusahaan yang lebih fleksibel cenderung menggunakan hutang lebih besar daripada perusahaan yang struktur aktivanya tidak fleksibel (Dede Setyabudi, 2007). Investor akan selalu memberikan pinjaman bila ada jaminan. Myers dan Majluf dalam Dede Setyabudi (2007) mengatakan bahwa komposisi asset perusahaan mempengaruhi sumber pembiayaan. Secara umum, perusahaan yang memiliki jaminan akan lebih mudah mendapatkan hutang daripada perusahaan yang tidak memiliki *collateral*. Hasil penelitian Ghosh et al. dalam Dede Setyabudi (2007) menyimpulkan bahwa rasio aktiva tetap berpengaruh signifikan terhadap tingkat *leverage* perusahaan.

$H_4 =$ Collateral berpengaruh secara signifikan terhadap struktur modal.

$H_5 =$ Secara bersama-sama struktur aktiva, profitabilitas, stabilitas penjualan dan collateral berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

METODE PENELITIAN

Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Variabel penelitian ini terdiri dari 4 variabel independen yaitu struktur aktiva, profitabilitas, stabilitas penjualan dan *collateral*, serta 1 variabel dependen yaitu struktur modal.

1. Struktur Aktiva (X1), cara mengukurnya dengan perbandingan antara aktiva tetap dengan total aktiva (Titman dan Wessels, 1988).



2. Profitabilitas (X2), diproksikan dengan menggunakan *Return On Assets* (ROA) yang merupakan perbandingan antara laba bersih dengan total aktiva (Weston dan Copeland, 1997).
3. Stabilitas Penjualan (X3), cara pengukurannya dengan membandingkan penjualan pada tahun ke t setelah dikurangi penjualan pada periode sebelumnya terhadap penjualan pada periode sebelumnya

$$\text{Stabilitas Penjualan} = \frac{S_t - S_{t-1}}{S_{t-1}} \times 100 \%$$

4. *Collateral* (X4), diukur dengan formulasi (Dede Setyabudi, 2007) :

$$\text{COLL} = \frac{\text{Inventory} + \text{NetPPE}}{\text{Assets}}$$

5. Struktur modal (Y), diukur dengan membandingkan antara hutang jangka panjang dengan ekuitas, dinyatakan dalam persen (%) (Riyanto, 1990).

Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan keuangan tahun 2006-2008 yang diperoleh dari ICMD dengan menggunakan metode dokumentasi.

Penentuan Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah perusahaan manufaktur di Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan termuat di ICMD 2009 periode 2006-2008 sejumlah 147 dengan pertimbangan untuk menghindari adanya pengaruh perbedaan karakteristik industri. Pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan kriteria (1) Perusahaan tetap aktif dalam perdagangan di BEJ selama periode pengamatan berturut-turut (2006-2008), (2) Tidak memiliki saldo total ekuitas yang negatif selama 2006-2008 dan (3) memiliki data-data yang dibutuhkan untuk pengukuran variabel dalam penelitian ini. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh sebagai sampel sebanyak 112 emiten.

Metode Analisis Data

Untuk menguji semua hipotesis, digunakan alat uji statistik regresi linier berganda. Namun sebelumnya harus dilakukan uji asumsi klasik terlebih dahulu yang terdiri dari uji normalitas, heteroskedastisitas, autokorelasi dan multikolinearitas. Rumus regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan :

- Y = Struktur Modal
- X₁ = Struktur Aktiva
- X₂ = Profitabilitas
- X₃ = Stabilitas Penjualan
- X₄ = *Collateral*
- a = Konstanta atau biaya tetap
- b = Koefisien Regresi
- e = Faktor kegagalan atau tingkat kesalahan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Obyek Penelitian

Obyek penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta (BEJ) pada periode 2006–2008 secara berturut-turut. Berdasarkan kriteria tersebut diperoleh sampel sebanyak 112 perusahaan manufaktur dari 147 perusahaan manufaktur yang ada.

Analisis Data

Gambaran terhadap variable-variabel dalam penelitian ini dapat dideskripsikan sebagai berikut :



a. Variabel Struktur Aktiva

Berdasarkan hasil statistic descriptive diketahui nilai terkecil variabel ini terjadi pada PT Multi Prima Sejahtera Tbk sebesar 0.01 dan nilai terbesar pada PT Kertas Basuki Rachmat Indoneisa Tbk sebesar 0.95. Mean variabel ini adalah 0.3663 dengan standar deviasi sebesar 0.20105.

b. Variabel Profitabilitas (ROA)

Berdasarkan hasil statistic descriptive diketahui nilai terkecil ROA terjadi pada PT BAT Indonesia Tbk sebesar -10.54 dan nilai terbesar pada PT Eterindo Wahanatama Tbk sebesar 50.42. Mean ROA adalah sebesar 6.4178 dengan standar deviasi 7.61691.

c. Variabel Stabilitas Penjualan

Berdasarkan hasil statistic descriptive diketahui nilai terkecil variabel ini terjadi pada PT Siwani Makmur Tbk sebesar -0.28 dan terbesar pada PT Apac Citra Centertex, Tbk sebesar 422.33. Mean stabilitas penjualan adalah 4,1604 dengan standar deviasi sebesar 39.90345.

d. Variabel Collateral

Berdasarkan hasil statistic descriptive diketahui nilai terkecil collateral terjadi pada PT Indah Kiat Pulp & Paper Tbk, sebesar 0,42 dan terbesar vpada PT Sumi Indo Kabel Tbk sebesar 3,05. Mean collateral sebesar 1.3971 dengan standar deviasi sebesar 0,60263.

e. Variabel Struktur Modal

Berdasarkan hasil statistic descriptive diketahui nilai terkecil struktur modal terjadi pada PT Eterindo Wahanatama Tbk sebesar 0.00 dan nilai terbesar pada PT Pioneerindo Gourmet International Tbk, yaitu 228.36. Mean variabel ini adalah 2.3972 dengan standar deviasi sebesar 14.63644.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinieritas

Pengujian multikolinieritas didasarkan atas nilai VIF-nya. Jika nilai VIF di bawah 10, maka data dari variabel-variabel independen bebas dari gejala multikolinieritas. Hasil uji menunjukkan nilai di bawah 10 sehingga dapat disimpulkan, model regresi tersebut bebas dari gejala multikolinearitas.

Uji Autokorelasi

Berdasarkan hasil uji autokorelasi, diketahui nilai Durbin-Watson hitung adalah 1,994 yang terletak di antara *upper bound* (du) dan (4-du), maka hasilnya tidak terjadi autokorelasi sehingga model regresi tersebut layak digunakan.

Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas, serta tersebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini berarti tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi dan layak dipakai untuk penelitian.

Uji Normalitas

Hasil uji normalitas dengan menggunakan grafik normal P-Plot, diketahui bahwa data terdistribusi normal karena data mengikuti dan berada di sepanjang garis normalitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Dalam menganalisis regresi berganda, jika unit ukuran variabel bebas tidak sama, sebaiknya interpretasi persamaan regresi menggunakan *standardized coefficients beta* karena mampu mengeliminasi perbedaan unit ukuran variabel bebas (Ghozali, 2001), sehingga bisa dimasukkan dalam persamaan sebagai berikut : $Y = 0,068 X_1 + 0,034 X_2 + 0,474 X_3 - 0,025 X_4$

Pengujian Hipotesis

a) Uji t antara Struktur Aktiva terhadap Struktur Modal

Berdasar hasil uji statistik diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,505. Hal ini berarti tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel struktur aktiva terhadap struktur modal, sehingga **H1 ditolak**.

- b) Uji t antara Profitabilitas terhadap Struktur Modal
Berdasar hasil uji empiris diketahui nilai signifikansi sebesar 0,706. Artinya, tidak ada pengaruh yang signifikan antara profitabilitas terhadap Struktur modal, sehingga **H2 ditolak**.
- c) Uji t antara Stabilitas Penjualan terhadap Struktur Modal
Berdasar hasil uji empiris diketahui nilai signifikansi sebesar 0,000. Hal ini berarti stabilitas penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal sehingga **H3 diterima**.
- d) Uji t antara *Collateral* terhadap Struktur Modal
Berdasar hasil uji empiris diketahui nilai signifikansi sebesar 0,807 yang berarti bahwa collateral tidak berdampak signifikan terhadap struktur modal. Dengan demikian **H4 ditolak**.
- e) *Uji Hipotesis secara Simultan*
Berdasarkan hasil uji regresi secara simultan diketahui nilai signifikansi sebesar 0,000. Hal ini berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara struktur aktiva, profitabilitas, stabilitas penjualan dan collateral secara bersama-sama terhadap struktur modal, sehingga **H5 diterima**.

Pembahasan

Pengaruh Struktur Aktiva terhadap Struktur Modal

Berdasarkan temuan empiris dalam penelitian ini, struktur aktiva tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Hal ini berarti bahwa bagaimanapun struktur aktiva yang dimiliki oleh perusahaan yang menjadi sampel, ternyata tidak memberikan dampak apapun dalam struktur modal mereka. Dengan kata lain, apabila sebagian modal perusahaan yang tertanam dalam bentuk aktiva tetap dibiayai dari modal sendiri (Riyanto, 1989), perusahaan masih dapat memperbesar ekuitasnya dengan jalan menambah hutang jangka panjang dalam membantu pembelanjaan aktiva perusahaan (Brigham, 1999). Kebijakan ini tentu saja akan menambah beban bunga hutang yang harus ditanggung perusahaan. Temuan ini bertolakbelakang dengan hasil penelitian Masdar Mas'ud (2008) dan Ali Kesuma (2009).

Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal

Hasil penelitian membuktikan bahwa profitabilitas yang diprosikan dengan ROA tidak memiliki dampak nyata terhadap struktur modal. Penjelasan dari temuan ini adalah bahwa ternyata tinggi rendahnya ROA tidak mempengaruhi kondisi struktur modal perusahaan secara keseluruhan karena perusahaan masih tetap dapat memperbaiki struktur modal dengan cara memperbesar modal disetor dari para pemilik atau memperbesar jumlah hutang kepada pihak ketiga. Temuan empiris ini bertolak belakang dengan temuan Agus Sartono dan Ragil Sriharto (1999), Hendri Setyawan dan Sutapa (2006), Dede Setyabudi (2007), Masdar Mas'ud (2008) serta Ali Kesuma (2009).

Pengaruh Stabilitas Penjualan terhadap Struktur Modal

Hasil uji empiris penelitian ini membuktikan bahwa stabilitas penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Hal ini menegaskan bahwa ketika perusahaan memiliki stabilitas penjualan yang tinggi, perusahaan memiliki kesempatan yang lebih besar untuk menambah pendanaan dalam upaya memperbesar jumlah aktiva tetap untuk kegiatan produksi maupun menutup biaya penjualan seperti promosi tanpa harus menambah jumlah hutang. Artinya, dengan stabilitas penjualan yang baik, perusahaan dapat mengurangi jumlah hutang yang merupakan bagian dari struktur modal. Temuan ini mendukung kesimpulan Dede Setyabudi (2007).

Pengaruh *Collateral* terhadap Struktur Modal

Hasil penelitian ini menyimpulkan, collateral tidak berdampak terhadap struktur modal. Artinya, pertimbangan pihak ketiga untuk memberikan pinjaman kepada perusahaan tidak semata-mata berdasarkan komposisi aktiva yang bisa dijadikan jaminan. Hal lain yang mungkin dipertimbangkan oleh kreditur adalah nilai goodwill berupa nama baik perusahaan atau komposisi pemilik perusahaan. Hasil empiris ini sejalan dengan temuan Dede Setyabudi (2007).



Kesimpulan

1. Stabilitas penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Namun struktur aktiva, profitabilitas dan collateral secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.
2. Secara simultan, semua variabel independen dalam penelitian ini mempengaruhi struktur modal secara signifikan.

Saran Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil uji empiris dalam penelitian ini, stabilitas penjualan terbukti paling dominan dalam mempengaruhi struktur modal, sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan temuan ini dalam upaya memperkuat struktur modal perusahaan tersebut.

Agenda Penelitian Mendatang

Untuk penelitian mendatang disarankan untuk meneliti seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta atau tidak hanya berfokus pada perusahaan manufaktur. Selain itu disarankan menambah variabel lain seperti kepemilikan pemerintah, kepemilikan asing, size maupun rasio hutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi Saputro, Akhmad & Lela Hindasah, 2007, "*Analisis Pengaruh Kebijakan Pendanaan, Deviden, dan Profitabilitas Perusahaan terhadap Set Kesempatan Investasi*", **Jurnal Akuntansi dan Investasi**, Vol 8, No.1, hal 52-62
- Ang, Robert, 1997, **Buku Pintar Pasar Modal Indonesia**, Edisi I, Mediasoft Indonesia, Jakarta.
- Ghozali, Imam, 2001, **Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS**, Badan penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, 2002, **Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen**, Edisi Pertama, BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta
- Julianto, Arif, 2006, *Pengaruh Skala Operasi dan Struktur Modal terhadap Kinerja Operasi Bank Umum-BPR*, **Jurnal Benefit**, Vol 10, No.2, hal 117-129
- Kesuma, Ali, 2009, *Analisis Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal Serta Pengaruhnya Terhadap Harga Saham Perusahaan Real Estate yang GO Public di Bursa Efek Indonesia*, **Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan**, Vol 11 No1, hal 38-45
- Mas'ud, Masdar, 2008, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal dan Hubungannya Terhadap Nilai Perusahaan*, **Jurnal Manajemen dan Bisnis**, Vol 7 No 1
- Masodah & Fitri Mustikaningrum, 2009, *Pengaruh Rentabilitas, Size, dan Struktur Modal terhadap Keterlambatan Publikasi Laporan Keuangan Perusahaan Go-Public Sektor Aneka Industri dan Sektor Industri Dasar dan Kimia*, **Proceeding PESAT**, Vol 3, hal 56-64
- Mutamimah, 2009, *Keputusan Pendanaan: Pendekatan Trade-Off Theory dan Pecking Order Theory*, **Jurnal Ekonomi dan Bisnis**, Vol 10 No.1, hal 51-59.
- Setyabudi, Dede, 2007, "*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Jakarta Periode 2000-2004*", **Skripsi Tidak Diterbitkan**, Jurusan Akuntansi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
- Setyawan, Hendri & Sutapa, 2006, *Analisis Faktor Penentu Struktur Modal*, **Jurnal Akuntansi dan Keuangan**, Vol 5, No. 2, hal 203-215
- Wild, John J., Subramanyam, dan Halsey, Robert, 2005, **Financial Statement Analysis**, Salemba Empat, Jakarta



PEMBENTUKAN PORTOFOLIO MENGGUNAKAN *DATA ENVELOPMENT ANALYSIS* (DEA)

Deannes Isynuwardhana
deannes_isynu@yahoo.co.id
Institut Manajemen Telkom

Abstract

Investing in capital market especially in stocks has higher level of risk than of other assets. One way the investor has to do to decrease the level of risk is by diversification through constructing portfolio. The purpose of the study is to adopt data envelopment analysis (DEA) to construct portfolio and compare their return rates with the market index to examine whether DEA portfolios created superior returns.

Investing in the stocks of firms with better efficiency should yield better returns. Although evaluating the efficiencies of firms with different inputs and outputs is difficult, the data envelopment analysis (DEA) models develop by Charnes et al. (1978) and Banker et al. (1984) can objectively combine multiple inputs and outputs of an entity into a single measure of overall organizational efficiency. Consequently, DEA should be a useful method for selecting and screening stocks for fund managers in financial service industry.

This study applied DEA models to evaluate the efficiency of the firms and construct portfolio by selecting stocks with high efficiency. Furthermore, the return rates of the portfolio constructed by DEA and market indices were compared via empirical data analysis. Historical data of the Indonesia Composite Index (IHSG) and LQ 45 are adopted as the empirical data in this work.

The result showed that in overall DEA models seems inappropriate as stock selection strategy in Indonesia stock market. However, the portfolios constructed by DEA models can achieved noticeable superior returns in short term or in a single period time.

Keywords : *Portofolio, Data Envelopment Analysis, LQ 45*

1. PENDAHULUAN

Dalam konteks keuangan, portofolio adalah kombinasi yang terbaik dari investasi yang dilakukan suatu perusahaan atau investor. Masalah yang dihadapi oleh suatu investor dalam membentuk portofolio adalah memilih suatu kombinasi dari aset yang dapat meminimalisir resiko dan memaksimalkan tingkat return. Pada penelitian-penelitian yang pernah dilakukan diketahui bahwa faktor fundamental dan tingkat efisiensi dapat mempengaruhi harga saham. Konsep ini berdasarkan penelitian Brigham dan Houston (2007), yang mengindikasikan bahwa rasio-rasio dalam laporan keuangan akan mempengaruhi harga saham. Rasio-rasio keuangan dalam laporan keuangan mencerminkan kinerja dan efisiensi suatu perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa berinvestasi pada saham perusahaan yang memiliki tingkat efisiensi tinggi akan menghasilkan tingkat return yang juga tinggi. Pengukuran tingkat efisiensi suatu perusahaan memiliki tingkat kesulitan yang cukup tinggi karena menggabungkan berbagai output dan input dalam suatu perusahaan. Charnes *et al* (1978) dan Banker *et al* (1984) mengembangkan model *Data Envelopment Analysis* yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi suatu perusahaan secara keseluruhan, sehingga DEA dapat diaplikasikan dalam proses pemilihan saham berdasarkan tingkat efisiensi dalam pembentukan portofolio.



Chen (2008) menggunakan Data Envelopment Analysis dalam proses pemilihan saham pada Taiwan Stock Exchange dan membandingkannya dengan return pasar. Hasil dari penelitian tersebut adalah portofolio yang terdiri dari saham-saham perusahaan yang memiliki tingkat efisien tinggi menghasilkan return yang lebih tinggi dibandingkan return pasar. Kesimpulan yang dapat diambil adalah proses pemilihan saham menggunakan Data Envelopment Analysis dapat dijadikan alternatif bagi investor dalam melakukan keputusan investasi. Penelitian lainnya dilakukan oleh Singh, Sahu dan Bharadwaj (2010) yang mengevaluasi portofolio dengan menggunakan *OWA-heuristic algorithm* dan *data envelopment analysis*, hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa return portofolio yang dibentuk dengan menggunakan data envelopment analysis lebih tinggi dibandingkan *OWA-heuristic algorithm*, namun hasil pengukuran kinerja dengan menggunakan Sharpe Index menunjukkan hasil sebaliknya, yaitu kinerja portofolio *OWA-heuristic algorithm* lebih baik dibandingkan *data envelopment analysis*.

Pada penelitian ini rumusan masalahnya adalah pemilihan saham-saham yang memiliki tingkat efisiensi tinggi dengan menggunakan *Data Envelopment Analysis*, dimana saham-saham terpilih akan tergabung kedalam satu portofolio yang proporsi masing-masing saham sama besarnya. Portofolio yang terbentuk kemudian akan dibandingkan tingkat return-nya dengan tingkat return pasar untuk mengetahui kinerja dari portofolio yang dibentuk menggunakan *Data Envelopment Analysis*.

2. LITERATUR REVIEW

Konsep dari efisiensi berasal dari ilmu fisika dan teknik, dimana mengindikasikan hubungan antara input dan output (Hwang dan Chang, 2003). *Data Envelopment Analysis* (DEA) dikembangkan sebagai model dalam pengukuran tingkat kinerja atau produktifitas dari sekelompok unit organisasi. Pengukuran dilakukan untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan penggunaan sumber daya yang dapat dilakukan untuk menghasilkan output yang optimal. Produktifitas yang dievaluasi dimaksudkan adalah sejumlah penghematan yang dapat dilakukan pada faktor sumber daya (input) tanpa harus mengurangi jumlah output yang dihasilkan, atau dari sisi lain peningkatan output yang mungkin dihasilkan tanpa perlu dilakukan penambahan sumber daya.

DEA merupakan metodologi non-parametrik yang didasarkan pada *linear programming* dan digunakan untuk menganalisis fungsi produksi melalui suatu pemetaan *frontier* produksi (Anderson, 1993). Aplikasi Model DEA telah dipakai sebagai pengukuran pada berbagai disiplin ilmu pengetahuan dan berbagai kegiatan operasional (Cooper, Seiford dan Tone, 2000).

DEA diperkenalkan oleh Charnes, Cooper dan Rhodes (1978). Metode *Data Envelopment Analysis* (DEA) dibuat sebagai alat bantu untuk evaluasi kinerja suatu aktifitas dalam sebuah unit entitas (organisasi). Pada dasarnya prinsip kerja model DEA adalah membandingkan data input dan output dari suatu organisasi data (*decision making unit*, DMU) dengan data input dan output lainnya pada DMU yang sejenis. Perbandingan ini dilakukan untuk mendapatkan suatu nilai efisiensi.

Model DEA digunakan sebagai perangkat untuk mengukur kinerja setidaknya memiliki 4 keunggulan dibandingkan model lain. Keunggulan tersebut antara lain:

1. Model DEA dapat mengukur banyak variabel input dan variabel output
2. Tidak diperlukan asumsi hubungan fungsional antara variabel-variabel yang diukur
3. Variabel input dan output dapat memiliki satuan pengukuran yang berbeda.

Model DEA CCR (Charnes-Cooper-Rhodes)

Pertama kalinya model CCR ditemukan oleh Charnes, Cooper dan Rhodes pada tahun 1978. Pada model ini diperkenalkan suatu ukuran efisiensi untuk masing-masing *decision making unit* (DMU) yang merupakan rasio maksimum antara output yang terbobot dengan input yang terbobot. Masing-masing nilai bobot yang digunakan dalam rasio tersebut ditentukan dengan batasan bahwa rasio yang sama untuk tiap DMU harus memiliki

nilai yang kurang dari atau sama dengan satu. Dengan demikian akan mereduksi *multiple inputs* dan *multiple outputs* ke dalam satu “*virtual*” input dan “*virtual*” output tanpa membutuhkan penentuan awal nilai bobot. Oleh karena itu ukuran efisiensi merupakan suatu fungsi nilai bobot dari kombinasi *virtual input* dan *virtual output*. Ukuran efisiensi DMU dapat dihitung dengan menyelesaikan permasalahan *programming* matematika berikut ini:

$$\max h_0 = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}}$$

$$\text{subject to } \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1$$

$j = 1, \dots, n$, dimana $u_r, v_i > 0$, $i = 1, \dots, m$, $r = 1, \dots, s$.

dengan ij x adalah nilai input yang diamati dengan tipe ke- i dari DMU ke- j dan ij $x > 0$ untuk $i = 1, 2, 3, \dots, m$ dan $j = 1, 2, \dots, n$. Demikian juga dengan rj y adalah nilai output yang diamati dengan tipe ke- i dari DMU ke- j dan rj $y > 0$ untuk $i = 1, 2, \dots, m$ dan $j = 1, 2, \dots, n$. Variabel u_r dan v_i adalah nilai bobot untuk menentukan permasalahan *programming* diatas. Namun permasalahan ini memiliki solusi yang tidak terbatas karena jika (u^* dan v^*) adalah optimal, maka untuk tiap $\alpha > 0$, (αu^* dan αv^*) juga optimal. Dengan mengikuti transformasi Charnes-Cooper, maka solusi yang kita dapat pilih adalah solusi (u, v) yang representative dengan kondisi:

$$\sum v_i x_{i0} = 1$$

sehingga diperoleh *linear programming* yang ekuivalen dengan permasalahan *linear fractional programming*. Pembagi dalam ukuran efisiensi di atas dibuat sama dengan satu dan permasalahan linear yang telah ditransformasikan dapat ditulis dengan:

$$\max z_0 = \sum u_r y_{r0} ; \text{ subject to } \sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij}$$

$$\sum_{i=1}^m v_i x_{i0} = 1$$

$$u_r \geq 0, r = 1, 2, \dots, s ; v_i \geq 0, i = 1, 2, \dots, m$$

Permasalahan *linear programming* di atas sering disebut juga model CCR dengan *input-output oriented*. Maksimalisasi dilakukan dengan memilih “*virtual*” *multiplie* (yaitu nilai-nilai bobot) u dan v yang menghasilkan laju terbesar “*virtual*” output per “*virtual*” input. Permasalahan tersebut dapat ditulis untuk tiap DMU₀ sebagai:

$$\min \lambda = \Theta_0 ; \text{ subject to } \sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} \geq y_{r0}, r = 1, 2, \dots, s$$

$$\Theta_0 x_{i0} - \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{rj} \geq 0, i = 1, 2, \dots, m$$

$$\lambda_j \geq 0, j = 1, 2, \dots, n$$

Permasalahan *linear programming* di atas memperoleh solusi optimal Θ_0^* , yang merupakan nilai efisiensi, disebut juga nilai efisiensi teknis atau efisiensi CCR, untuk DMU₀ tertentu. Sedangkan untuk memperoleh nilai efisiensi untuk seluruh DMU diperoleh dengan mengulangi proses di atas untuk tiap DMU_j, $j = 1, 2, \dots, n$. Nilai Θ selalu lebih kecil atau sama dengan satu. Bagi DMU yang memperoleh $\Theta_0^* = 1$ disebut relatif efisien, di mana kombinasi “*virtual*” input-output terletak pada *efficient frontier*.

Model DEA BCC (Banker-Charnes-Cooper)

Agar variabel *return* terskala, maka perlu ditambahkan kondisi *convexity* bagi nilai-nilai bobot λ , yaitu dengan memasukan dalam model di atas batasan berikut:

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$$

Hasil model DEA yang memberikan variabel *return* terskala disebut model BCC, Banker, Charnes dan Cooper (1984). Model BCC dengan *input-output oriented* untuk DMU₀ dapat ditulis dengan :

$$\min \lambda = \Theta ; \text{ subject to } \sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} \geq y_{r0}, r = 1, 2, \dots, s$$

$$\Theta_0 x_{i0} - \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{rj} \geq 0, i = 1, 2, \dots, m$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1; \lambda_j \geq 0, j = 1, 2, \dots, n$$

Nilai-nilai efisiensi BCC diperoleh dengan menjalankan model di atas untuk setiap DMU. Nilai-nilai efisiensi pengukuran kinerja BCC disebut nilai efisiensi teknis murni (*pure technical efficiency*), hal ini terkait dengan nilai-nilai yang diperoleh dari model yang memperbolehkan variabel *return* terskala, sehingga skala yang ada dapat tereliminasi. Secara umum nilai efisiensi CCR untuk tiap DMU tidak akan melebihi nilai efisiensi BCC, yang memang telah jelas secara intuitif karena model BCC menganalisa tiap DMU secara lokal daripada secara global.

Perbandingan BCC dan CCR

Pada model DEA CCR atau sering dikenal dengan nama *constant return to scale*, perbandingan nilai output dan input bersifat konstan, penambahan nilai input dan output sebanding. Pada model DEA BCC yang juga dikenal dengan nama *variable return to scale*, peningkatan input dan output tidak berproporsi sama. Peningkatan proporsi bisa bersifat *increasing return to scale* (IRS) atau bisa juga bersifat *decreasing return to scale* (DRS). Pengukuran kinerja dengan model CCR dan BCC, dengan orientasi input dan output, dilakukan dengan bantuan *software* DEA Solver Learning Version.

Model CCR yang dibangun oleh Charnes, Cooper dan Rhodes dikenal juga dengan nama CRS (*constant return to scale*). Pada kedua model CCR baik yang berorientasi input dan output, merupakan turunan dari model BCC, dengan kata lain kedua model ini hampirlah sama. Pada BCC yang berorientasi pada input, terdapat syarat *convexity constraint* berbeda dengan model CCR, pada model ini *convexity constraint* dihilangkan. Begitu pula yang terjadi pada model CCR dengan orientasi output. Dalam model tersebut juga dihilangkan syarat *convexity constraint*. Penghilangan syarat ini akan berakibat pada pengurangan nilai efisiensi pada kedua model CCR ini.

Hipotesis Penelitian

Penelitian ini menggunakan hipotesis bahwa tingkat return portofolio yang dibentuk menggunakan DEA model lebih tinggi dibandingkan tingkat return pasar.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yang mencoba untuk mengaplikasikan penggunaan *Data Envelopment Analysis* (DEA) dalam pembentukan portofolio, selain itu penelitian ini juga bersifat komparatif yaitu membandingkan tingkat return portofolio dengan tingkat return pasar. Sampel dalam penelitian ini adalah saham-saham yang selama periode 2005-2009 konsisten tergabung dalam kelompok LQ 45.

Pemilihan saham-saham yang termasuk dalam portofolio dilakukan melalui *Data Envelopment Analysis* (DEA) dengan menggunakan variabel input adalah *average equity*, *average asset*, dan *sales cost*. Sedangkan variabel output menggunakan *revenues*, *operating profit*, dan *net income*. Pemilihan variabel input dan output ini berdasarkan atas penelitian yang dilakukan oleh Rosenberg *et al.* (1985), Johnsen dan Melicher (1994), Suzuki (1998), Foreman (2003), dan Chen (2008). Dengan menggunakan CCR dan BCC model, perusahaan-perusahaan yang memiliki tingkat efisiensi tinggi akan di kelompokkan kedalam portofolio. Penyelesaian model ini menggunakan software DEA-Learning Version.

Nilai dari input dan output dalam model DEA dibatasi harus lebih besar atau sama dengan nol. Beberapa perusahaan yang memiliki laba operasi negatif tidak termasuk dalam sampel penelitian karena tidak dapat diproses menggunakan DEA model. Hal ini dikarenakan saham-saham yang dipilih adalah saham dari perusahaan yang memiliki tingkat efisiensi tinggi, sehingga perusahaan yang memiliki laba operasi negatif dapat diartikan perusahaan tersebut tidak efisien (Chen, 2008).

Nilai input dan output dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan masing-masing perusahaan, dimana nilai yang digunakan adalah rata-rata dari input dan output yang digunakan selama periode 2005-2009. Hasil dari pembentukan portofolio ini akan dihitung returnnya pada tahun 2010 dan dibandingkan dengan return pasar. Teknik statistika yang dilakukan adalah uji beda *independent sample t-test* dengan menggunakan return harian portofolio dan pasar selama tahun 2010.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan menggunakan DEA model menghasilkan nilai efisiensi untuk setiap perusahaan, dengan nilai efisiensi tertinggi adalah 1. Perusahaan yang memiliki nilai efisiensi 1 dapat diklasifikasikan sebagai perusahaan yang efisien, oleh karena itu maka perusahaan-perusahaan ini akan di kelompokkan kedalam DEA portofolio. Hasil dari perhitungan DEA adalah sebagai berikut:

Tabel 1. *Efficiency Value*

Efficiency Value	CCR	BCC
ANTM	0.8950	0.9355
AALI	1.0000	1.0000
ASII	1.0000	1.0000
BBCA	1.0000	1.0000
INDF	1.0000	1.0000
ISAT	0.7221	0.7781
TLKM	1.0000	1.0000
UNTR	1.0000	1.0000

Portofolio yang dibentuk menggunakan DEA model akan terdiri dari perusahaan yang memiliki nilai efisiensi = 1, berdasarkan hasil pengolahan data maka portofolio tersebut akan terdiri dari saham perusahaan Astra Agro Lestari, Astra Internasional, Bank Central Asia, Indofood Sukses Makmur, Telkom, dan United Tractor. Saham-saham tersebut kemudian akan dikelompokkan dalam portofolio dengan proporsi yang sama untuk masing-masing saham. Tingkat return portofolio kemudian akan dibandingkan dengan tingkat return pasar. Berikut ini adalah hasil return dari portofolio dan return dari pasar di tahun 2010.



Tabel 2. Return Portofolio dan Return Pasar

Bulan	Rp	Rm
JAN*	0.0374	0.0306
FEB*	-0.0056	-0.0228
MAR	0.0569	0.0871
APR	0.0160	0.0687
MEI*	-0.0429	-0.0534
JUN*	0.0546	0.0427
JUL*	0.0583	0.0526
AGS	-0.0231	0.0051
SEP	0.1256	0.1293
OKT*	0.0471	0.0381
NOV	-0.0769	-0.0278
DES*	0.0513	0.0491
TOTAL	0.2987	0.3992

Tingkat return yang digunakan adalah return perhari selama tahun 2010. Dari tabel tersebut diketahui bahwa tingkat return portofolio akan lebih tinggi dibandingkan return pasar pada bulan Januari, Februari, Mei, Juni, Juli, Oktober dan Desember. Namun jika dilihat secara keseluruhan maka tingkat return perhari dari portofolio selama tahun 2010 lebih kecil dibandingkan tingkat return pasar. Walaupun tidak terjadi pada semua bulan, hal ini menunjukkan bahwa pembentukan portofolio menggunakan DEA model tidak dapat digunakan untuk investasi yang sifatnya jangka panjang.

Uji Hipotesis

Hipotesis statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$H_0 = \mu_1 \leq \mu_2$, tingkat return portofolio tidak lebih tinggi dibandingkan return pasar

$H_1 = \mu_1 > \mu_2$, tingkat return portofolio lebih tinggi dibandingkan return pasar

Uji statistik yang digunakan adalah *independent sample t-test*, dimana uji ini dapat digunakan untuk data yang berdistribusi normal.

Hasil dari uji statistik ditunjukkan dalam tabel berikut ini:

Tabel 3. *Independent Sample t-test*

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Return	Equal variances assumed	7.180	.008	-.320	488	.749	-.00041045	.00128309	-.002932	.00211061
	Equal variances not assumed			-.320	469.135	.749	-.00041045	.00128309	-.002932	.00211086

Berdasarkan hasil uji statistik diperoleh nilai signifikansi dua sisi adalah sebesar 0,749, karena uji dalam penelitian ini adalah uji satu sisi maka tingkat signifikansi dibagi dua sehingga diperoleh nilai 0,3745.

Kriteria pengambilan keputusan adalah:

Signifikansi $> \alpha$, maka H_0 diterima

Signifikansi $< \alpha$, maka H_0 ditolak

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai signifikansi $(0,3745) > \alpha (0,05)$, maka hipotesis penelitian ditolak artinya tingkat return yang diperoleh dari portofolio yang dibentuk menggunakan DEA model tidak lebih tinggi dibandingkan tingkat return pasar.



5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa perusahaan-perusahaan yang memiliki tingkat efisiensi tinggi adalah Astra Agro Lestari, Astra Internasional, Bank Central Asia, Indofood Sukses Makmur, Telkom, dan United Tractor. Portofolio yang terdiri dari saham-saham tersebut memiliki tingkat return yang lebih tinggi dibandingkan tingkat return pasar pada bulan Januari, Februari, Mei, Juni, Juli, Oktober dan Desember tahun 2010. Namun dari hasil uji statistik diketahui bahwa secara keseluruhan tingkat return dari portofolio yang dibentuk menggunakan DEA model tidak lebih tinggi dibandingkan tingkat return pasar. Hasil ini menunjukkan bahwa pembentukan portofolio menggunakan DEA model tidak memberikan hasil yang optimal.

Dengan adanya keterbatasan penelitian diharapkan penelitian selanjutnya dapat menggunakan sampel yang lebih banyak dan dalam pembentukan portofolio memperhitungkan proporsi yang optimal dari masing-masing saham, sehingga diharapkan hasil yang lebih akurat akan diperoleh

Referensi

- Anderson, Per, Petersen, Niels Christian, 1993, "A Procedure for Ranking Efficient Units in Data Envelopment Analysis", *Management Science*, Vol. 39 No. 10, pp. 1261-1264.
- Banker, R.D., Charnes, A. and Cooper, W.W. (1984), "Some models for estimating technical and scale in efficiencies in data envelopment analysis", *Management Science*, Vol. 30 No. 9, pp. 1078-92.
- Brigham, E.F. and Houston, J.F. (2007), *Fundamental of Financial Management*, Thomson, London.
- Charnes, A., Cooper, W.W. and Rhodes, E. (1978), "Measuring the efficiency of decision making units", *European Journal of Operational Research*, Vol. 2 No. 6, pp.429-44
- Chen, Hsing-Hung. (2008), "Stock Selection Using Data Envelopment Analysis", *Industrial Management and Data Systems*, Vol. 108 No. 9, pp. 1255-1268.
- Cooper, William W., Lawrence M. Seiford & Kaoru Tone, (2002), "Data Envelopment Analysis: a Comprehensive Text with Models, Applications, References & DEA-Solver Software", 3rd ed., Boston: Kluwer Academic.
- Foreman, R.D. (2003), "A Logistic Analysis of Bankruptcy With The US Local Telecommunications Industry", *Journal of Economic & Business*, Vol. 55, pp. 135-66.
- Hadinata, Ivan and Manurung, Adler H., "Penerapan Data Envelopment Analysis (DEA) Untuk Mengukur Efisiensi Kinerja Reksa Dana Saham".
- Hwang, S.N. and Chang, T.Y. (2003), *Using Data Envelopment Analysis To Measure Hotel Managerial Efficiency Change In Taiwan*, *Tourism Management*, Vol. 24 No. 4, pp. 357-69.
- Johnsen, T. and Melicher, R.W. (1994), *Predicting Corporate Bankruptcy and Financial Distress: Information Value Added by Multinomial Logit Model*, *Journal of Economic & Business*, Vol. 46, pp. 269-86.
- Rosenberg, B., Reid, K. and Lanstein, R. (1985), "Persuasive Evidence of Market Inefficiency", *Journal of Portfolio Management*, Vol. 9, pp. 9-16.
- Singh, Abhay Kumar., Sahu, Rajendra., Bharadwaj, Shalini. (2010), "Portfolio Evaluation Using OWA-Heuristic Algorithm and Data Envelopment Analysis", *The Journal of Risk Finance*, Vol. 11 No. 1, pp. 75-88.
- Suzuki, M. (1998), "PSR-An Efficient Stock-Selection Tool?", *International Journal of Forecasting*, Vol. 14, pp. 245-54.



MODEL PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI

MG. WESTRI KEKALIH

Pusat Pengkajian Dan Pengembangan Manajemen,
Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata

westrie@unika.ac.id,

mgwestrie@yahoo.com

Abstrak

Pada era otonomi daerah, investasi langsung ke daerah semakin dimungkinkan dan semakin membuat pemerintah daerah bersaing untuk menyiapkan berbagai sarana dan prasarana pendukung, serta berbagai perbaikan lingkungan fisik maupun non-fisik untuk pengembangan iklim usaha yang menarik investor untuk menanamkan modalnya. Investasi merupakan aktivitas yang dilakukan oleh seorang investor, dengan mempertimbangkan berbagai data dan informasi yang relevan untuk membuat sebuah keputusan investasi yang rasional, walaupun masih terdapat intuisi bisnis yang melekat dalam setiap keputusan investasi. Guna meningkatkan kinerja daerah dalam menarik investasi, daerah melalui pemasar-pemasarnya perlu menerapkan konsep-konsep dalam pemasaran daerah. Dalam konsep pemasaran daerah untuk tujuan investasi, mengenal perilaku investor merupakan salah satu hal terpenting. Terkait dengan hal tersebut, terdapat sesuatu perilaku investor yang belum diketahui (Black Box), dan hal tersebut perlu untuk digali.

Dengan pendekatan utama kebutuhan dan ketersediaan data dan informasi yang dibutuhkan oleh investor dalam pengambilan keputusan daerah tujuan investasi dan teknik analisis deskriptis serta Partial Least Square model estimation (PLS) untuk menghasilkan model multiple relationships antar faktor yang diidentifikasi, penelitian ini menemukan bahwa hal pertama yang memunculkan adanya kepemilikan dana atau modal. Berdasarkan pengujian model empirik awal, model komparasi, dan konfirmasi model komparasi yang dilakukan dalam tahapan analisis ini menunjukkan bahwa keberadaan data merupakan faktor penting bagi seorang investor untuk menentukan segala sesuatunya yang berkaitan dengan investasi yang direncanakan sampai dengan pelaksanaannya.

Kata Kunci: Investasi, Pemasaran Daerah.

1. Pendahuluan.

1.1. Latar Belakang

Pada era otonomi daerah, investasi langsung ke daerah semakin dimungkinkan dan semakin membuat pemerintah daerah bersaing untuk menyiapkan berbagai sarana dan prasarana pendukung, serta berbagai perbaikan lingkungan fisik maupun non-fisik untuk pengembangan iklim usaha yang menarik investor untuk menanamkan modalnya. Hal tersebut menjadi suatu kebutuhan mendesak bagi manajemen pemerintah daerah karena tuntutan kemandirian dari implementasi otonomi daerah dan adanya permasalahan pembiayaan pembangunan yang semakin kompleks dan tantangan pemenuhan kebutuhan pembiayaan pembangunan di daerah yang semakin meningkat baik jumlah maupun mutu.

Investasi merupakan aktivitas yang dilakukan oleh seorang investor, dengan mempertimbangkan berbagai data dan informasi yang relevan untuk membuat sebuah keputusan investasi yang rasional, walaupun masih terdapat intuisi bisnis yang melekat dalam setiap keputusan investasi. Guna meningkatkan kinerja daerah dalam menarik



investasi, daerah melalui pemasar-pemasarnya perlu menerapkan konsep-konsep dalam pemasaran daerah.

Dalam konsep pemasaran daerah untuk tujuan investasi, mengenal perilaku investor merupakan salah satu hal terpenting. Sebab, dalam kasus ini investor adalah konsumen. Pengenalan serta pemahaman perilaku investor sangat penting untuk mengkonfirmasi kepentingan masing-masing sehingga teridentifikasi satu titik temu antara pemerintah sebagai pemangku kepentingan hadirnya investor untuk akselerasi pertumbuhan ekonomi serta investor sebagai pihak penerima jasa yang berkepentingan atas keberhasilan investasinya. Terkait dengan hal tersebut, terdapat sesuatu perilaku investor yang belum diketahui (*Black Box*), dan hal tersebut perlu untuk digali.

1.2. Rumusan Masalah

Pada kasus investasi yang dilakukan oleh seorang investor, akurasi dan kelengkapan data dan informasi tersebut menjadi sebuah kebutuhan penting yang akan mempengaruhi intensi untuk melakukan investasi di suatu daerah. Selain akurasi dan kelengkapan data dan informasi yang dibutuhkan, sumber dan cara perolehan data dan informasi tersebut juga menjadi bahan kajian sekunder dalam penelitian ini.

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

Penelitian ini mengacu pada tujuan untuk melakukan eksplorasi *black box* perilaku investor. Adapun manfaatnya adalah mendorong pengembangan investasi dari para investor dengan kebutuhan pembangunan daerah yang membutuhkan investasi dan akselerasi pendukung dari investor swasta.

2. Studi Pustaka

2.1. Investasi Dalam Kerangka Otonomi Daerah

Kedudukan dan peran pemerintahan daerah dalam konfigurasi kehidupan bangsa Indonesia sebagai satu kesatuan semakin penting. Kondisi tersebut tercermin pada metamorfosa undang-undang yang mengatur tentang pemerintah daerah, sebut saja antara lain Undang-undang nomor 5 tahun 1974, undang-undang nomor 22 tahun 1999, undang-undang nomor 32 tahun 2004 (yang telah mengalami dua kali perubahan yakni Undang-Undang Nomor 8 Tahun 2005 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2005 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah Menjadi Undang-Undang serta perubahannya yang terakhir (perubahan kedua atas undang-undang nomor 32 tahun 2004) yakni undang-undang nomor 12 tahun 2008.

Mencermati hal “menimbang” pada beberapa undang-undang tentang pemerintahan daerah tersebut dapat diketahui, masing masing daerah dengan berbagai kewenangan yang telah dimilikinya diharapkan mampu menjadi titik-titik ungkit peningkatan kesejahteraan masyarakat. Daerah diharapkan dapat menjadi basis baru pembangunan ekonomi. Daerah sangat diharapkan memiliki daya saing pada berbagai tataran, nasional, regional maupun global.

2.2. Pemasaran Daerah.

Pengertian pemasaran daerah mengacu pada pengertian *place marketing*. Adapun pengertian *place marketing* adalah “...*designing a place to satisfy the needs of its target markets. It succeeds when citizen and business are pleased with their community, and the expectations of visitors and investors are met*” (Kotler et al.2002) Masih menurut Kotler dalam buku yang sama, yang dimaksud dengan target markets adalah “.....*place customer, which are producers of goods and services, corporate headquarters and regional offices, outside investment and export market, tourism and hospitality, and new resident. Place marketing* terdiri tiga unsur yakni pasar yang menjadi sasaran (*target markets*) yang berarti segmen dan mereka yang diinginkan untuk memilih tempat/lokasi, faktor-faktor pemasaran (*marketing factor*) yang meliputi daya tarik dan infrastuktur yang tersedia, sumberdaya



manusia, persepsi dan kualitas hidup, serta pengambil keputusan (*planning group*) adalah mereka yang bertanggung jawab terhadap perencanaan dan pengendalian proses *place marketing* yaitu pengusaha, masyarakat dan pemerintah. Terkait dengan hal tersebut, terdapat tiga hal penting yang harus diperhatikan oleh pemerintah sebagai pihak pemasar. Ketiga hal tersebut yaitu (Mai The Cuong. 2005):

1. Investor adalah konsumen/pelanggan
2. Pemahaman Kebutuhan Investor adalah kunci untuk memuaskan mereka.
3. Variabel-variabel Pemasaran Daerah

Professor Philips Sidel (2002) at the MBA program di International University of Japan menggunakan lima variabel strategik untuk menganalisis perencanaan pemasaran. Kelima variabel tersebut yaitu: produk, positioning, target audience, *scope of distribution* and *scope of communications*.

Wells and Wint (1991) mendeskripsikan tiga jenis teknik promosi yang digunakan dalam menarik investor. Tiga jenis teknik tersebut yakni: (i) *primary image building techniques*; (ii) *primary investment generating techniques*; dan (iii) *investment service techniques*.

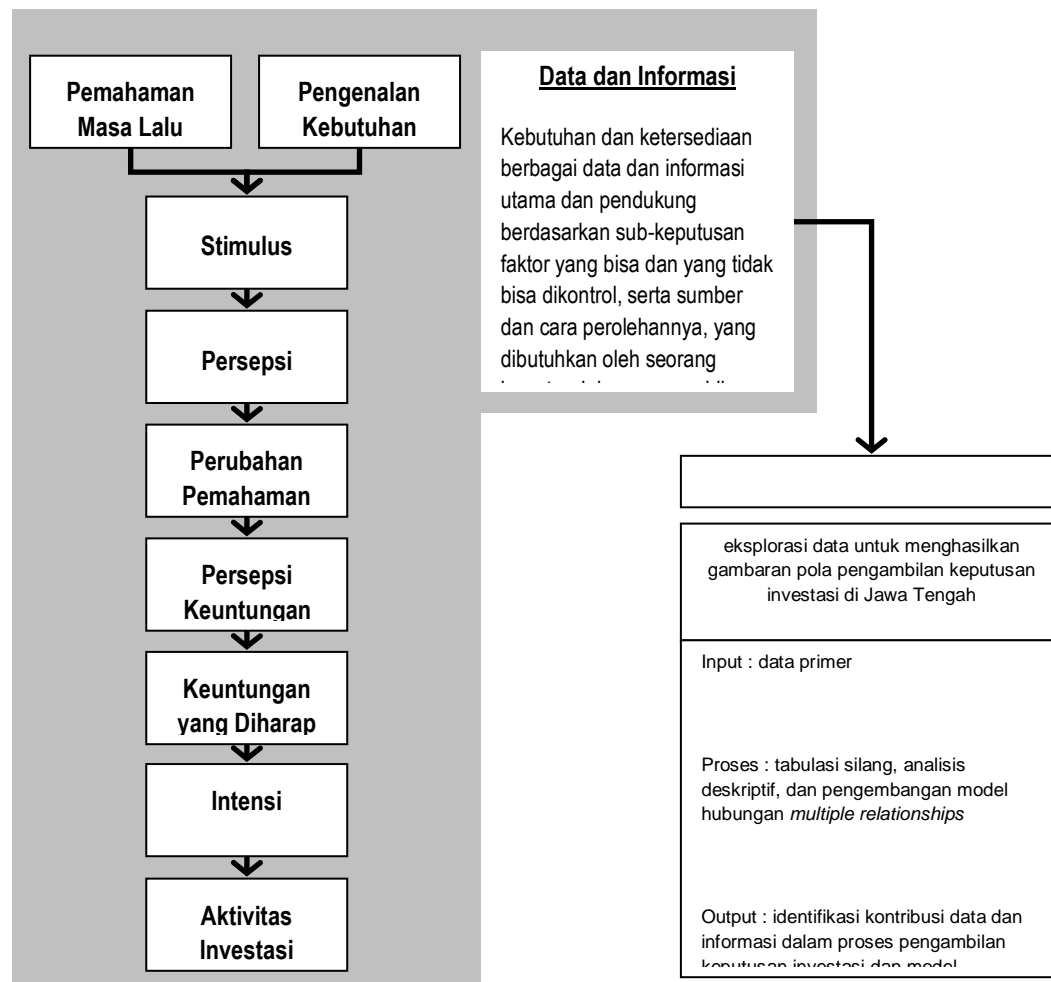
Tabel 1. Teknik Promosi Investasi

Primary image building Techniques	Primary investment generating techniques	Investment Service Techniques
1. Advertising in general Media. 2. Participating in investment exhibitions 3. Advertising in industry- or sector-specific media 4. Conducting general investment missions from source country to host or from host country to source country 5. Conducting general information seminars on investment opportunities	6. Engaging in direct mail or telemarketing campaign 7. Conducting industry or sector specific investment missions from source country to host country or vice versa 8. Conducting industry or sector specific information seminars 9. Engaging in firm specific research followed by sales presentations	10. Providing investment counseling services 11. Expediting the processing of applications and permits 12. Providing post investment services

Sumber : Wells dan Wint (1991).

2.4. Kerangka Pikir Penelitian

Penelitian merupakan penelitian yang bersifat eksplorasi berbagai faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan investasi dan pembentukan serta pengujian model *multiple relationships* antar faktor tersebut yang akan menjelaskan pola hubungan antar variabel tersebut merupakan proses penjelasan (*explanatory research*) yang akan menjelaskan pola hubungan antar variabel yang dipergunakan dalam penelitian ini dalam suatu bentuk hubungan yang proses dalam perilaku investor secara simultan. Berdasarkan tujuan penelitian tersebut, maka dapat disusun kerangka pikir penelitian seperti dalam bagan berikut ini.



Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian

3. Metode Penelitian

3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini dirancang untuk mengeksplorasi (exploratory research) proses dalam perilaku investor yang berkaitan dengan pemanfaatan kebutuhan dan ketersediaan berbagai data dan informasi utama dan pendukung berdasarkan sub-keputusan faktor yang bisa dan yang tidak bisa dikontrol, serta sumber dan cara perolehannya, yang dibutuhkan oleh seorang investor dalam pengambilan keputusan investasi.

3.2. Teknik Pengumpulan Data, Populasi dan Sampel Penelitian.

Pengumpulan data primer yang dipergunakan dalam analisis dilakukan sekali saja dengan mempergunakan instrumen kuesioner *scaled structured questionnaire* (Maholtra, 1999). Data primer yang dikumpulkan dengan mempergunakan kuesioner tersebut merupakan data persepsional dari para investor di Jawa Tengah.

Populasi penelitian ini adalah investor yang merealisasikan investasinya (tahun 2003-2006) berdasarkan data sekunder dari BPS Jawa Tengah sejumlah 75 investor yang terdiri dari 23 investor PMDN dan 52 investor PMA. Dari jumlah populasi investor tersebut di atas akan diambil sampel secara proporsional sebanyak 50 investor yang terdiri dari 15 investor PMDN dan 35 investor PMA.



3.3. Teknik Analisis Data

Untuk mengidentifikasi kekuatan data dan informasi, dalam penelitian ini analisis deskriptif dan *Partial Least Square model estimation* untuk menghasilkan model *multiple relationships* antar proses yang diidentifikasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Proses Munculnya Minat Investasi

Dalam paparan berikut ini akan disajikan gambaran mengenai proses munculnya minat berinvestasi. Beberapa hal yang akan diuraikan dalam subbab ini antara lain terkait dengan faktor pendorong munculnya minat investasi, faktor-faktor yang dipertimbangkan atau mempengaruhi untuk memilih daerah tujuan investasi dan daya tarik investasi Propinsi Jawa Tengah.

4.1.1. Faktor Pendorong Munculnya Minat Investasi

Setiap pengambilan keputusan dalam hal apapun, termasuk keputusan-keputusan ekonomi termasuk keputusan akan didahului oleh adanya rangsangan. Adanya rangsangan tersebut selanjutnya akan membentuk atau menjadi faktor pendorong munculnya minat. Penelusuran informasi mengenai faktor pendorong yang menyebabkan adanya minat berinvestasi antara lain faktor pengembangan usaha, pemanfaatan modal dan peningkatan profit merupakan faktor pendorong utama minat investasi yang dipersepsikan oleh para investor. Sementara itu, khusus untuk Propinsi Jawa Tengah adalah administrasi/proses perijinan yang mudah, kemungkinan daerah tertentu tersebut untuk menghasilkan profit, kemudahan mencari bahan baku, ketersediaan informasi, peluang pasar dan biaya produksi yang rendah.

4.2. Pola Pengambilan Keputusan Daerah Tujuan Investasi

Investor di Jawa Tengah memiliki latar belakang terkait dengan pengalaman investasi yang berbeda-beda. Terkait dengan hal tersebut, paparan berikut ini menyajikan deskripsi kondisi investor pada saat akan memutuskan untuk melaksanakan investasinya.

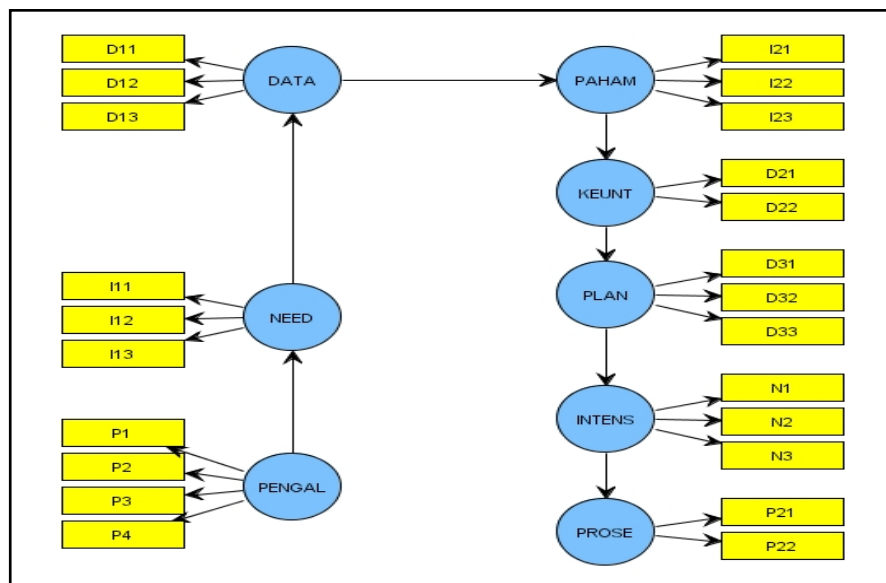
Sebagian besar responden cenderung memiliki pengetahuan yang sangat lengkap mengenai informasi peluang maupun risiko pengembangan usaha. Namun demikian, mereka tetap mencari berbagai informasi tambahan. Pihak yang biasanya pertama kali dituju untuk memperoleh informasi tambahan adalah teman atau kolega bisnisnya. Selain tentang peluang dan potensi, proses administrasi merupakan faktor yang ingin diketahui lebih lanjut oleh investor.

4.3. Pengembangan Model

4.3.1. Model Penelitian Empirik Awal

Pengalaman dari investor, kebutuhan untuk melakukan investasi, dan kebutuhan untuk memperoleh data dan informasi berkaitan dengan investasi yang akan dilakukan merupakan variabel yang akan membentuk pemahaman investor terhadap aktivitas investasi yang akan dilakukannya. Sementara itu, pengalaman investasi yang dilakukan akan mempengaruhi kebutuhan investor untuk melakukan investasi dan selanjutnya akan membentuk kebutuhan data dan informasi yang relevan dengan rencana investasi yang akan dilakukannya. Kebutuhan data dan informasi yang relevan dengan rencana investasi yang akan dilakukan tersebut akan mempengaruhi persepsi investor terhadap peluang untuk mendapatkan keuntungan, mempengaruhi perencanaan investasi, intensi untuk melakukan investasi dan selanjutnya akan mempengaruhi proses pelaksanaan investasi itu sendiri sebagai proses akhir yang dilakukan oleh para investor dalam melakukan investasi.

Gambar 2.
Model Empirik Awal Pengambilan Keputusan Daerah Tujuan Investasi

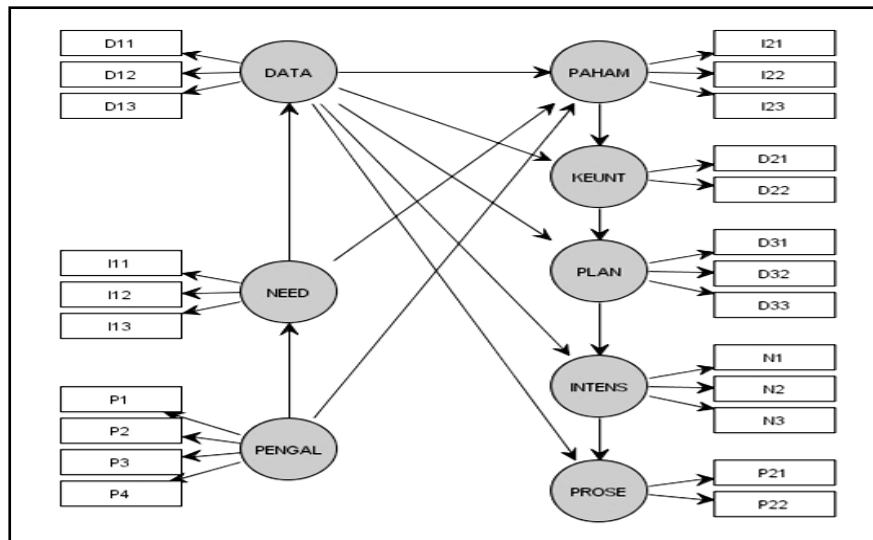


4.3.2. Model Komparasi

Kontribusi perubahan variabel dependen akibat perubahan variabel independen dalam model empirik yang dikembangkan dalam penelitian ini menunjukkan terjadinya penurunan. Artinya, pemahaman, persepsi keuntungan, perencanaan, intensi investasi, dan proses investasi yang dilakukan oleh para investor akan berkurang kekuatannya untuk menjelaskan pola pengambilan keputusan karena tidak adanya unsur data sebagai variabel penguat yang menjelaskan bahwa keterkaitan seluruh variabel yang dibangun dalam model empirik.

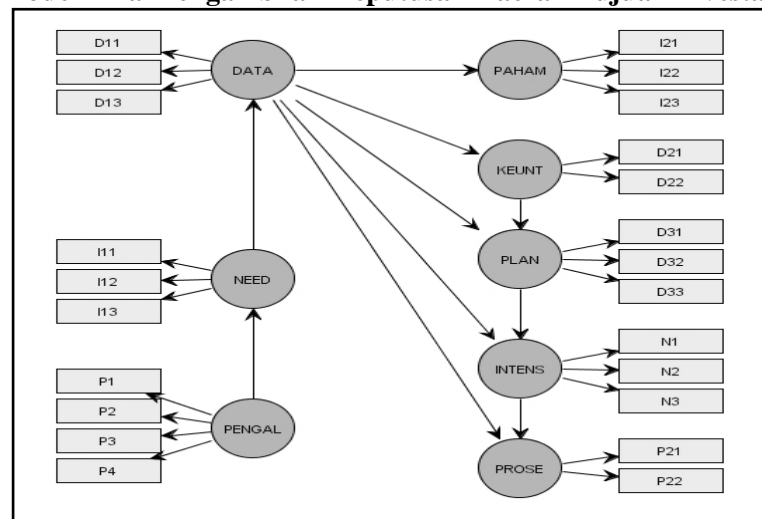
Namun demikian koefisien estimasi dari masing-masing variabel yang dipergunakan dalam model komparasi tersebut menunjukkan peningkatan, yang dalam hal ini diartikan sebagai adanya peningkatan sebagai akibat hilangnya unsur penguat dari hubungan antar variabel yang dikembangkan dari model empirik awal dalam model komparasi tersebut. Keterkaitan yang menjadi anomali dalam model komparasi ini adalah relasi antara variabel pemahaman investor dengan persepsi investor terhadap tingkat keuntungan yang akan diperoleh dalam investasi yang akan dilakukan. Pada model awal ditunjukkan bahwa pemahaman investor tidak mempengaruhi persepsi keuntungan yang dimiliki investor, sementara dalam model komparasi kedua variabel tersebut memiliki relasi pengaruh. Hal ini perlu untuk dikonfirmasi apakah memang keduanya memiliki keterkaitan ataukah tidak.

Gambar 3.
Model Konfirmasi Pengambilan Keputusan Daerah Tujuan Investasi



Berdasarkan pengujian model empirik awal, komparasi, dan konfirmasi model komparasi yang dilakukan dalam tahapan analisis ini menunjukkan bahwa pengalaman dari investor, kebutuhan untuk melakukan investasi, dan kebutuhan untuk memperoleh data dan informasi berkaitan dengan investasi yang akan dilakukan merupakan variabel yang akan membentuk pemahaman investor terhadap aktivitas investasi yang akan dilakukannya. Sementara itu, pengalaman investasi yang dilakukan akan mempengaruhi kebutuhan investor untuk melakukan investasi dan selanjutnya akan membentuk kebutuhan data dan informasi yang relevan dengan rencana investasi yang akan dilakukannya. Kebutuhan data dan informasi yang relevan dengan rencana investasi yang akan dilakukan tersebut akan mempengaruhi persepsi investor terhadap peluang untuk mendapatkan keuntungan, mempengaruhi perencanaan investasi, intensi untuk melakukan investasi dan selanjutnya akan mempengaruhi proses pelaksanaan investasi itu sendiri sebagai proses akhir yang dilakukan oleh para investor dalam melakukan investasi. Secara detail, bagaimana faktor-faktor tersebut saling berinteraksi ditunjukkan pada gambar 4 berikut:

Gambar 4
Model Final Pengambilan Keputusan Daerah Tujuan Investasi



5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Hal pertama yang memunculkan adanya kebutuhan untuk melakukan investasi dan mampu menjadi stimulus bagi investor untuk melakukan investasi adalah kepemilikan dana atau modal.
2. Dalam penentuan daerah tujuan investasi, yang pertama kali dilakukan oleh investor adalah minta rekomendasi dari teman atau kolega.
3. Data dan informasi yang dibutuhkan dan mampu memberikan gambaran positif terhadap rencana investasi antara lain kemudahan perijinan, persepsi profit serta kemudahan memperoleh bahan baku. Sementara itu, pemilihan Jawa Tengah sebagai daerah tujuan investasi dipengaruhi oleh kemudahan perijinan, lokasi strategis dan kemudahan memperoleh bahan baku.

Bertitik tolak dari gambaran dan hasil analisis model pengambilan keputusan daerah tujuan investasi tersebut dapat disusun beberapa rekomendasi sebagai berikut:

1. Identifikasi dan eksplorasi kelebihan modal dari investor maupun calon investor merupakan titik utama sebagai awal dari pengembangan sebuah investasi di Jawa Tengah, sehingga diperlukan pemantauan perkembangan dari investasi yang ditanamkan di Jawa Tengah untuk mengembangkan berbagai potensi investasi di Jawa Tengah.
2. Pengembangan jejaring data dan informasi terpadu merupakan sebuah kebutuhan yang mustinya didukung sepenuhnya oleh pemerintah Propinsi ataupun pada instansi yang terkait. Ketersediaan dan akurasi data dan informasi inilah yang akan menjadi pemicu dari kemauan investor untuk menanamkan modalnya di Jawa Tengah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anette Therkelsen & Henrik Halkier, 2008. **Umbrella Place Branding A Study of Friendly Exoticism and Exotic Friendliness in Coordinated National Tourism and Investment Promotion**, Discussion Paper, *SPIRIT*, Aalborg University, Denmark.
- Falk, R.F. and Miller, N.B., 1992. *A Primer for Soft Modeling*, University of Akron Press, Akron, OH.
- Gozali, I., 2006. *SEM metode Alternatif dengan Partial Least Square*, BP UNDIP, Semarang.
- Kroonenberg, P.M., 1990. Review of `latent variable modelling with partial least squares by Jan-Bernd Lohmoller, *Journal of the American Statistical Association*, September, pp. 909-10.
- Maholtra, N.K., 1999. *Marketing Research; an applied orientation*, Prentice Hall, New Jersey, p.363-364
- Muthaly, S., Voola, R., and Rugimbana, R., *Market Orientation, e-Business Adoption and Competitive Advantage: A Partial Least Squares Model*, didownload dari search engine google.com, 27 Feb 2006.
- Mai The Cuong, 2005. **The Marketing Approach to FDI Attraction**, Vietnam Development Forum and National Economics University.
- Morgan, Nigel and Prithard, Annette, 2001. **Advertising in Tourism and Leisure**. Butterworth-Heinemann, Linacre House, Jordan Hill, Oxford.
- O'Cass, A., and Julian, C., 2003. Examining firm and environmental influences on export marketing mix strategy and export performance of Australian exporters, *European Journal of Marketing* Vol. 37 No. 3/4. 366-384.
- Pedhazur, E.J., 1982. *Multiple Regression in Behavioral research; explanation and prediction*, CBS Publishing, New York.
- Seppo K Rainisto, 2004. **Success Factors Of Place Marketing: A Study Of Place Marketing Practices In Northern Europe And The United States**, Doctoral Dissertations, Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business.



www.central-java.com

Stan, V., and Saporta, G., *Customer satisfaction and PLS structural equation modeling. An application to automobile market*, didownload dari search engine google.com, 27 Feb 2006.

Sun, H., and Zhang, P., 2004. An Empirical Study of the Roles of Affective Variables in User Adoption of Search Engines, *Proceedings of the Third Annual Workshop on HCI Research in MIS*, Washington, D.C., December 10-11.

_____ (2007), Biro Pusat Statistik Jawa Tengah

_____ (2008), Kompas, 22 Februari



KARAKTERISTIK PERUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF MEKANISME CORPORATE GOVERNANCE DAN KINERJA PERUSAHAAN GO PUBLIC DI INDONESIA

Muhadjir Anwar
Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Surabaya
Mhajir_anwar@yahoo.com

Abstract

Corporate governance mechanism is used to monitor the managerial behavior to improve firm's performance. Corporate governance mechanism is used to control potential conflict between stockholder and manager. The role of corporate governance mechanism in this research, emphasizes on the aspect of accountability from the corporate governance principles and considers the characteristic of firm ownership structure in Indonesia which concentrated on one group or family. The purpose of this research are to measure the influence of (1) ownership structure to firm's performance, (2) board of commissioner to firm's performance, and (2) financial decision to firm's performance.

The research was conducted on the Indonesian Stock Exchange (ISX) toward 115 manufacture companies that listed on the Indonesian Stock Exchange as research sample. The data used was annual financial report 2010, The variable used are ownership structure, commissioner board structure, financial decision and firm performance. Multiple Linier Regression Model was applied in this research.

The research concluded that (1) Ownership concentrated on institution more able to increase firm performance, (2) the higher of board size that indicate the higher of board commissioner capability and role to reduce the conflict of agency problem then in such a firm's performance increase, and (3) The proportion of higher debt in the capital structure lead Firm's performance decrease

Key words : Corporate Governance Mechanism, Financial Decision and Firm Performance

PENDAHULUAN

Corporate governance akhir-akhir ini menjadi semakin penting dan masalah yang berkembang di negara-negara Asia khususnya Asia Tenggara sejak terjadinya krisis keuangan yang dimulai tahun 1997. (Husnan, 2001). *Corporate governance* berhubungan dengan institusi dan mekanisme dimana pemberi dana bagi perusahaan (pemilik perusahaan) mengontrol manajer untuk menjamin tingkat hasil (return) atas investasinya. (Shleifer dan Vishny, 1997). Krisis keuangan telah membuat beberapa negara di Asia menyadari pentingnya *corporate governance* yang baik (*good corporate governance*), karena mereka meyakini bahwa *good corporate governance* yang buruk merupakan salah satu penyebab buruknya kinerja perusahaan-perusahaan di negara Asia. (Taridi, 1999).

Fama dan Jensen (1983) menyatakan bahwa pemisahan fungsi antara pemilik dan kontrol dapat menimbulkan masalah keagenan (*agency problem*), karena itu diperlukan pengaturan yang maksimal. Salah satu bentuk elemen mekanisme pengaturan adalah melalui ukuran kepemilikan dan peran dewan komisaris yang merupakan elemen *corporate governance* yang bertujuan untuk memonitor gerak langkah manajemen dalam upaya menciptakan kinerja perusahaan. (Fama, 1980).

Ukuran kepemilikan saham dan ukuran dewan komisaris dalam konteks *corporate governance* telah banyak mendapatkan perhatian dari para ahli keuangan akhir-akhir ini.



Penelitian tentang hubungan antara ukuran kepemilikan dan kinerja dimulai pada tahun 1932 ketika Berle dan Means (Claessens et.al. : 1999) membuat sebuah kesimpulan bahwa kepemilikan yang lebih terkonsentrasi dapat menghasilkan kinerja yang lebih baik. Mereka berargumentasi bahwa kepemilikan yang menyebar mungkin merubah tujuan dan arti hubungan diantara kepemilikan dan manajemen, dan mendorong manajemen untuk mengejar kepentingan mereka dengan biaya pemegang saham. Penelitian yang sama yang dilakukan oleh Jensen dan Meckling (1976), Schleifer dan Vishny di tahun 1986 (Claessens et.al. : 1999) juga menemukan bahwa kepemilikan terkonsentrasi mempunyai pengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Sejumlah studi telah menemukan bahwa faktor agency problem berhubungan dengan dewan komisaris. Dewan komisaris merupakan elemen *corporate governance*, khususnya untuk monitoring perilaku manajer. Dewan komisaris dipandang sebagai mekanisme terpenting untuk mengatasi perbedaan kepentingan antara prinsipal (pemilik) dan agen (manajer). Sementara Mak dan Roush (2000) menjelaskan hubungan karakteristik dewan komisaris yang meliputi ukuran dewan komisaris, proporsi dewan komisaris independen dan kepemimpinan ganda dengan variabel kepemilikan saham dari dalam (kepemilikan manajerial) dan peluang untuk tumbuh. Kedua studi tersebut menyimpulkan bahwa karakteristik dewan (ukuran dewan, komposisi dewan dan ukuran kepemimpinan) dan karakteristik perusahaan (kepemilikan manajerial, deviden, hutang dan peluang untuk tumbuh) merupakan mekanisme yang saling substitusi terhadap masalah keagenan (agency problem)

Masalah ukuran modal berkaitan dengan keputusan pendanaan yang dilakukan perusahaan. Manajer yang lebih percaya pada pandangan tradisional akan sangat hati-hati dalam melakukan keputusan pendanaan. Kesalahan dalam pembuatan keputusan pendanaan akan berakibat menurunnya nilai perusahaan yang berarti menurunnya kemakmuran para pemegang saham. Menurut Myers dan Majluf (1984), serta Myers (1984) menyatakan bahwa menurut hipotesis *pecking order* perusahaan cenderung mempergunakan internal financing terlebih dahulu, dan apabila memerlukan *external financing*, maka perusahaan akan mengeluarkan hutang sebelum menggunakan saham. Sedangkan menurut tradeoff model, perusahaan dapat menetapkan tingkat leverage yang optimal dengan membandingkan cost dan benefit dari penggunaan hutang. (Fama, 2000)

Hubungan antara *corporate governance* dan kinerja ekonomi juga telah menjadi isu yang paling kontroversial serta banyak mendapatkan perhatian para pembuat kebijakan (Maher dan Andersson, 2000). Tiap negara telah banyak mengembangkan berbagai mekanisme *corporate governance* yang berbeda untuk dapat mengatasi problem keagenan yang timbul karena adanya pemisahan kepemilikan dan kontrol. Beberapa mekanisme yang digunakan dapat dibedakan atas kepemilikan yang menyebar (*outsider systems*) sedang yang lain disebut dengan kepemilikan terkonsentrasi (*insider systems*).

Mekanisme mana yang baik masih banyak menimbulkan perdebatan. Sampai dengan awal 1990-an disebutkan bahwa mekanisme yang terkonsentrasi pada suatu pihak tertentu seperti pada negara-negara Jepang dan Jerman menunjukkan hasil yang superior (Maher dan Andersson, 2000). Sejak terjadinya krisis di Asia pada tahun 1997 timbul kritik terhadap keefektifan mekanisme tersebut. Kritik tersebut telah dibantah dengan hasil pengujian empiris Gibson (1999) yang menyatakan bahwa mekanisme *corporate governance* efektif berjalan pada *emerging markets* yang sebagian besar adalah negara-negara di kawasan Asia. Penelitian ini lebih menekankan aspek akuntabilitas dari empat prinsip *corporate governance* yaitu keadilan, akuntabilitas, transparansi dan responsibilitas, melalui peran mekanisme *corporate governance*. Akuntabilitas berhubungan dengan kemampuan perusahaan meyakinkan kepada pemegang saham bahwa sumber daya digunakan secara tepat dan tindakan manajer sesuai dengan kepentingan pemegang saham. Penekanan pada prinsip akuntabilitas karena (1) berkaitan dengan *agency theory* dan (2) berkaitan dengan model *corporate governance* yaitu model Shareholder yang menggambarkan sistem



informal akuntabilitas manajemen terhadap pemegang saham. (Maher dan Anderson, 2000 ; Utama, 2002)

Agency Theory (Teori Keagenan)

Teori agensi (*agency theory*) pada awalnya berkaitan dengan masalah kepemilikan perusahaan melalui pembelian saham. Berle dan Means (1932) melalui studinya tentang pemisahan fungsi kepemilikan dan kontrol serta kepemilikan yang terbesar. Kemudian dilanjutkan oleh Coase (1937) dengan studinya yang menfokuskan pada masalah *incomplete contract* yang mengakibatkan timbulnya masalah hubungan prinsipal dan agen (*principal – agent relation ship*). (Mak dan Kusnadi : 2000 : 5). Kedua studi tersebut memberikan perspektif baru tentang perusahaan modern. Jensen dan Meckling (1976) mengembangkan lebih lanjut dengan memperkenalkan definisi baru tentang perusahaan. Menurut mereka agen dibatasi oleh kontrak, meskipun setiap agen mengejar keinginan pribadi, mereka harus dapat berfungsi sebagai team untuk mempertahankan keberhasilan perusahaan. Fama (1980) dan Fama dan Jensen (1983) memperluas pandangan Jensen dan Meckling (1976) tentang hubungan kontraktual. Mereka menyatakan bahwa perusahaan yang dicirikan adanya pemisahan kepemilikan dan kontrol masih dapat survive dan masih dapat berfungsi secara efisien dan efektif sepanjang terdapat mekanisme kontrol internal dan eksternal yang baik seperti kepemilikan manajerial, dewan direksi, pasar tenaga kerja bagi manajer, dan kontrol pasar terhadap perusahaan untuk mendisiplinkan agen (khususnya manajer). Pada perkembangannya teori ini digunakan untuk menjelaskan hubungan dua pihak yang bersifat kontraktual.

Selanjutnya, Jensen dan Meckling (1976) memperluas *agency theory* pada masalah (1) Penggunaan hutang untuk mengatasi masalah keagenan dari pemegang saham, (2) *Good Corporate Governance* sebagai mekanisme peredam masalah keagenan dan (3) Perwujudan masalah keagenan dalam kasus *take over*.

Corporate Governance dipandang sebagai upaya pengaturan hak-hak dan kewajiban pihak-pihak yang terlibat dalam perusahaan disampaikan oleh Forum For Corporate Governance in Indonesia (2002), *corporate governance* adalah seperangkat peraturan yang menetapkan hubungan antara pemegang saham, pengawas, pihak kreditur, pemerintah, karyawan serta para pemegang kepentingan intern dan ekstern lainnya sehubungan dengan hak-hak dan kewajiban mereka, atau dengan kata lain sistem yang mengarahkan dan mengendalikan perusahaan.

Terdapat dua mekanisme dalam penerapan *corporate governance* yaitu mekanisme intern dan mekanisme ekstern. Mekanisme intern berkaitan dengan pengendalian intern perusahaan khususnya peranan dewan komisaris. Dewan komisaris berfungsi sebagai wakil pemegang saham untuk mengawasi aktivitas manajemen sehingga asimetri informasi antara manajer dengan pemegang saham dapat diatasi.

Mekanisme intern lainnya yaitu penunjukkan anggota dewan direksi dan dewan komisaris independen serta pembentukan komite audit yang beranggota auditor independen dan staf internal audit untuk menjaga keseimbangan dalam pengambilan keputusan bisnis sehari-hari. Mekanisme lain dari *corporate governance* adalah mekanisme ekstern, yaitu mekanisme kontrol yang memanfaatkan semua perangkat yang ada di luar perusahaan, baik ekonomi, hukum dan sosial untuk mengontrol jalannya perusahaan agar sesuai dengan keinginan pemegang saham dan *stakeholders* lainnya..

Hubungan Struktur Kepemilikan, Ukuran Dewan dan Keputusan Pendanaan Dengan Kinerja Perusahaan

Dua aspek berkenaan dengan ukuran kepemilikan saham perusahaan, yaitu aspek komposisi (identitas) dan aspek penyebaran (distribusi). Aspek identitas menjelaskan siapa pemegang-pemegang saham baik sebagai individu maupun institusi. Sementara aspek penyebaran menjelaskan pola distribusi saham diantara pemegang-pemegang saham. Melalui ukuran tersebut ditelaah kemungkinan bentuk masalah keagenan yang akan terjadi.



Istilah ukuran kepemilikan saham digunakan untuk menunjukkan bahwa ukuran modal tidak hanya ditentukan oleh jumlah hutang dan modal sendiri, tetapi juga oleh prosentase kepemilikan saham oleh manajer dan institusional. Menurut Jensen dan Meckling (1976) ukuran kepemilikan terdiri dari tiga variabel yakni : (1) *inside equity (held by the manager)*, (2) *outside equity (held by anyone outside of the firm)*, and (3) *debt (held by anyone outside of the firm)*. Dengan demikian modal sendiri dipisahkan antara pemegang saham dari dalam (manajer) dan pemegang saham dari luar (seseorang di luar perusahaan). Pemegang saham dari perusahaan masih dapat dilihat dari beberapa besar “share” terhadap keseluruhan modal sendiri. Ukuran kepemilikan saham dapat mempengaruhi kinerja dan nilai perusahaan dengan mengurangi *agency cost*. Jensen et. Al., (1992) telah menemukan bahwa dengan peningkatan kepemilikan *insider*, akan mensejajarkan kepentingan antara pemegang saham dan manajer, sehingga kepemilikan manajerial bisa menggantikan peranan hutang dalam mengurangi *cost agensi*.

Selanjutnya Xu, et. Al., (1997), Carney, et. Al., (2002) dan Chang (2002) mengemukakan bahwa ukuran kepemilikan mempunyai pengaruh yang signifikan dan berhubungan positif dengan kinerja perusahaan. Sedangkan Lehmann (2000) dan Pinteris (2002) mengemukakan bahwa konsentrasi kepemilikan saham berhubungan secara negatif dengan kinerja perusahaan. Chung dan Lee (1998) mengemukakan bahwa ukuran kepemilikan berhubungan negatif dengan volume perdagangan saham.

Bukti empiris yang berkaitan dengan hubungan antara kepemilikan manajemen dan kinerja perusahaan masih beragam. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan manajemen tidak berpengaruh positif pada kinerja perusahaan (Demsetz dan Lehn, 1985 dalam Mak dan Kusnadi, 2002). Himmelberg et. Al. (1999) menunjukkan tidak ada keterkaitan antara kepemilikan manajemen dengan kinerja perusahaan. Penelitian lain justru menunjukkan ada hubungan, McConnell dan Servaes (1990) dalam Mak dan Kusnadi (2002) menunjukkan bahwa ada hubungan positif dan non linier antara kepemilikan manajemen dan kinerja perusahaan (nilai perusahaan).

Taridi (1999) menguji pengaruh *corporate governance* terhadap hutang dan kinerja perusahaan dengan variabel ukuran kepemilikan (dilihat dari kepemilikan terkonsentrasi). Hasil penelitian menyimpulkan bahwa kepemilikan terkonsentrasi berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan, dan kepemilikan terkonsentrasi meningkatkan hutang perusahaan. Pada sisi lain peningkatan hutang akan menurunkan kinerja perusahaan..

Saat ini perspektif *agency problem* banyak digunakan dalam studi tentang dewan komisaris. Perusahaan dalam kaitannya dengan *agency problem* dimungkinkan menentukan karakteristik dewan yang mampu meningkatkan kemampuan monitoring dewan (Mak dan Roush : 2000 : 147), sehingga dewan direktur mampu mengontrol (mengatasi) *agency problem*.

Resources dependence theory telah menjadi dasar utama perspektif bahwa dewan yang besar berhubungan dengan kinerja pada tingkat yang lebih tinggi. (Alexander et. Al., 1994 ; Goldstein, Gautan dan Bocker, 1994) dalam Dalton et. Al. (1999;674). Pandangan ini menekankan bahwa ukuran dewan merupakan suatu ukuran kemampuan organisasi membentuk keterkaitan dengan lingkungan. Pfeffer (1972, 1973 : 172) dan Provan (1980) menyatakan bahwa ukuran dewan berhubungan dengan kemampuan perusahaan untuk memanfaatkan sumber daya seperti jumlah anggaran, pendanaan eksternal dan leverage dari lingkungan.

Para peneliti belum mencapai konsensus bahwa dewan yang besar berhubungan dengan kinerja. Jensen (1993 : 865) mengemukakan apabila dewan direktur terdiri tujuh atau delapan orang, mereka kurang berfungsi secara efektif dan lebih mudah bagi CEO untuk mengendalikannya. Pendapat Jensen (1993) ini konsisten dengan pandangan Firstenberg dan Malkiel yang berargumentasi bahwa dewan dengan delapan anggota atau kurang menjadikan lebih fokus, partisipatif dan interaksi yang kuat (Dalton : 1999 : 675).

Ukuran dewan yang lebih kecil sering dipandang lebih efektif untuk melakukan monitoring, dan kemampuan membuat keputusan strategik tepat waktu. (Goodstein et. Al., 1994 ; Judge

dan Zeithaml, 1992). Kohesivitas diantara kelompok pada ukuran dewan yang kecil lebih kuat, sehingga ada korelasi antara kohesivitas dengan kinerja. (Dalton et. Al., 1999 ; 675). Adanya hubungan negatif antara ukuran dewan dan dinilai perusahaan, hal ini mendukung temuan Yermak (1996) yang mengatakan bahwa ukuran dewan yang kecil berhubungan positif dengan *return on asset* (ROA) dan *return on sales* (ROS), serta ukuran dewan yang kecil mampu meningkatkan nilai perusahaan.

Masalah ukuran modal berkaitan dengan keputusan pendanaan yang dilakukan perusahaan. Kesalahan dalam pembuatan keputusan pendanaan akan memiliki implikasi pada menurunnya nilai perusahaan yang berarti menurunnya kemakmuran para pemegang saham.

Perdebatan tentang struktur modal perusahaan belum berakhir. Diawali dengan adanya hipotesis Modigliani – Miller (MM) (MM, 1958 ; Miller, 1977) bahwa struktur modal adalah tidak relevan hingga studi terakhir yang menyatakan bahwa terdapat ukuran modal yang optimal. Pendukung hipotesis adanya ukuran modal yang optimal berasal dari pandangan bahwa terdapat keseimbangan antara margin keuntungan, penghematan pajak atas penggunaan hutang, dan biaya kebangkrutan. Landasan teoritis pandangan ini dikembangkan Castarias (1983), De Angelo dan Masulis (1980) Stiglitz (1972) dan Modigliani (1982). (Sartono : 1992 : 175). Alternatif lain dari ukuran modal ini adalah teori tentang *agency cost* (Jensen dan Meckling : 1976), *signaling Theory* (Rofs : 1977), *pecking order theory* (Myers : 1984), dan *asymetric information theory* (Myers dan Majluf : 1984).

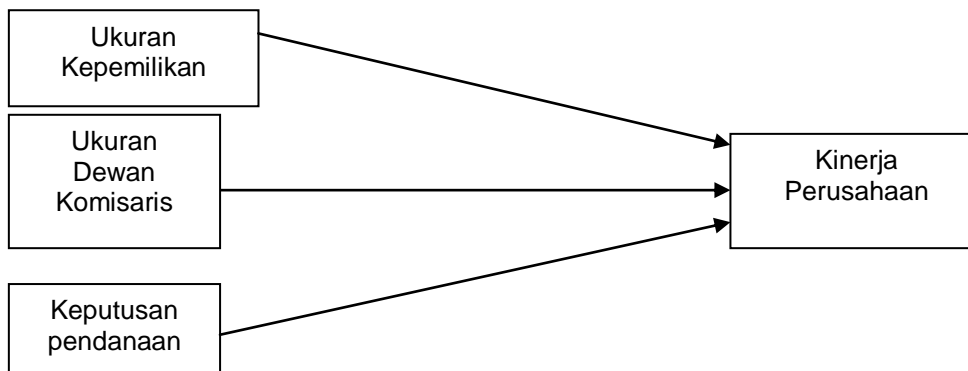
Keputusan pendanaan perusahaan yang mengacu pada konsep *pecking order theory* seperti yang dikemukakan oleh Donaldson (1961) dan Myers (1984) akan mengambil keputusan pendanaan dengan pemenuhan yang diprioritaskan pada pendanaan internal sebagai sumber pendanaan utama dan bila terjadi kekurangan maka akan dipenuhinya dengan sumber pendanaan eksternal.

Pecking order theory adalah salah satu teori yang mendasari keputusan pendanaan perusahaan. Myers (1984) mengemukakan argumentasi mengenai adanya kecenderungan suatu perusahaan untuk menentukan pemilihan sumber pendanaan yang berdasarkan pada *pecking order theory*. Baskin (1989) mengemukakan bahwa dari hasil pengamatan menunjukkan bahwa *pecking order theory* yang diusulkan oleh Donaldson (1961) nampak bisa menggambarkan tentang praktek perusahaan. Myers (1984) berpendapat bahwa keputusan pendanaan berdasarkan *pecking order theory* yang dikemukakan Donaldson pada tahun 1961 mengikuti urutan pendanaan sebagai berikut : (1) Perusahaan lebih menyukai pendanaan dari sumber internal, (2) Perusahaan menyesuaikan target pembayaran deviden terhadap peluang investasi, (3) Kebijakan deviden bersifat *sticky*, fluktuasi profitabilitas dan peluang investasi berdampak pada aliran kas internal bisa lebih besar atau lebih kecil dari pengeluaran investasi, (4) Bila dana eksternal dibutuhkan, perusahaan akan memilih sumber dana dari hutang karena dipandang lebih aman dari penerbitan ekuitas baru sebagai pilihan terakhir sebagai sumber untuk memenuhi kebutuhan investasi.

Menurut hipotesis ini, ukuran modal perusahaan merupakan hasil dari preferensi sumber pendanaan dengan urutan yang telah disebutkan. Myers dan Majluf (1984) menunjukkan bahwa dengan adanya asimetri informasi, investor biasanya akan menginterpretasikan sebagai berita buruk apabila perusahaan mendanai investasinya dengan menerbitkan ekuitas. Investor beranggapan bahwa penerbitan ekuitas baru dilakukan oleh para manajer apabila saham perusahaan dinilai lebih tinggi. Harris dan Raviv (1991), Baskin (1989) dan Myers (1984) mengemukakan bahwa pemberitahuan penerbitan ekuitas-ekuitas baru menyebabkan nilai perusahaan yang tercermin dalam harga saham turun.

Berdasarkan kajian pustaka sebagaimana diuraikan di atas, dapat digambarkan kerangka konseptual penelitian sebagai berikut :

Gambar 1 : Model Konseptual Penelitian



Hipotesis

Berdasarkan alur hubungan antar variabel dalam kerangka konseptual dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Ukuran kepemilikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.
2. Ukuran dewan komisaris berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.
3. Keputusan pendanaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.

METODE PENELITIAN

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Kinerja Perusahaan

Kinerja perusahaan (KIN) adalah cerminan tingkat keberhasilan aktivitas manajemen dalam mengelola sumber daya yang dimiliki. Variabel ini diukur dengan kinerja keuangan dengan ukuran rasio profitabilitas yaitu *Return on Assets* (ROA).

Keputusan Pendanaan

Keputusan pendanaan adalah keputusan perusahaan yang berhubungan dengan pemilihan sumber-sumber pendanaan yang digunakan untuk operasi perusahaan. Pengukuran digunakan terhadap variabel keputusan pendanaan yaitu *debt ratio* atau *debt to total assets* (DTA)

Ukuran Kepemilikan (SKEP)

Ukuran kepemilikan dilihat dari konsentrasi kepemilikan yang menunjukkan proporsi saham perusahaan yang dimiliki oleh lima pemegang saham terbesar (baik direksi dan komisaris, institusi atau perorangan). Pengukuran variabel ini didasarkan Herfindahl Index yaitu jumlah kuadrat dari prosentase saham yang dimiliki oleh lima pemegang saham terbesar Taridi (1999),

Ukuran Dewan Komisaris (DWN)

ukuran dewan komisaris adalah suatu ukuran kemampuan organisasi melakukan monitoring dan kemampuan memanfaatkan sumber daya. Variabel ukuran dewan diukur oleh total jumlah anggota dewan komisaris. Pengukuran ini sesuai dengan studi dari Mak dan Roush (2000), Prevost, Rao dan Hossain (2002).

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sampai pada tahun 2011 sebanyak 157 perusahaan. (Indonesian Capital Market Directory, 2010). Perusahaan yang dipilih sebagai sampel penelitian adalah perusahaan manufaktur sebanyak 115.

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari beberapa laporan dan publikasi yang relevan dengan penelitian meliputi : laporan keuangan tahunan perusahaan

yang terpilih menjadi sampel untuk tahun 2010 yang diperoleh dari Indonesian Capital Market Directory (ICMD).

Analisis Data

Untuk pengujian hipotesis maka teknik analisis data yang digunakan adalah Model

Regresi Berganda dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y = Kinerja Perusahaan

X₁ = Ukuran kepemilikan

X₂ = Ukuran Dewan

X₃ = Keputusan Pendanaan

α = bilangan konstanta

$\beta_{1,2,3}$ = koefisien regresi

ε = kesalahan pengganggu

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil evaluasi dari pengujian dengan Model Regresi Berganda ternyata kualitas data baik dan berdistribusi normal dan model regresi linier berganda yang diperoleh pada penelitian ini telah memenuhi asumsi klasiknya yaitu , multikolinier, autokorelasi dan heterokedastisitas. Hasil pengujian hubungan antar variabel terlihat pada tabrl di bawah ini :

Tabel 1 : Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.856	.381		2.248	.027		
X1	.080	.262	.125	3.274	.021	.562	1.779
X2	.242	.831	.100	3.437	.002	.722	1.386
X3	-.240	1.064	.360	-4.435	.000	.821	1.218

F hitung = 0,000, R² = 0,431 , α = 0,05

PEMBAHASAN

Pada bagian ini, pembahasan ditujukan untuk pemberian makna dan penjelasan dari hasil temuan-temuan pada uji hipotesis.

Pengaruh Ukuran Kepemilikan Terhadap Kinerja Perusahaan

Hasil pengujian membuktikan bahwa ukuran kepemilikan yang terkonsentrasi pada institusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Temuan ini didukung hasil studi empiris yang dilakukan oleh Jensen (1986), Shleifer dan Vishny (1986), Mc. Connell dan Sevaes (1990), yang menyimpulkan adanya hubungan antara ukuran kepemilikan dan kinerja perusahaan berdasarkan pengaruh ukuran kepemilikan pada masalah keagenan (*agency problem*) antara pemilik dan manajer. Dengan hasil uji yang menunjukkan arah hubungan (nilai koefisien) positif sesuai dengan yang diharapkan atau teori. Bukti ini memberikan indikasi bahwa perusahaan-perusahaan dengan ukuran kepemilikan yang terkonsentrasi pada institusi terbukti berpengaruh terhadap kinerja perusahaan karena keberadaan mereka dianggap mampu menjadi mekanisme monitoring yang efektif untuk mendisiplinkan manajer sehingga *agency cost* (biaya keagenan) berkurang dan mampu mengatasi *agency problem*. Temuan ini juga memberikan indikasi bahwa kemampuan monitoring yang efektif disebabkan adanya kemampuan pemegang saham untuk mengkordinasikan tindakan-tindakan para manajer. Penejelasan ini sejalan dengan temuan Xu dan Wang (1997) dalam risetnya di China yang menyimpulkan bahwa



kepemilikan yang terkonsentrasi memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan

Temuan ini terkait dengan ukuran kepemilikan dari perusahaan-perusahaan yang *go public* di Indonesia. Kepemilikan saham perusahaan lebih didominasi oleh kepemilikan institusional yang dalam kenyataannya terdiri dari individu-individu yang sekaligus pemilik dari perusahaan-perusahaan *holding company* yang selain berafiliasi bahkan para pemegang saham dari perusahaan *holding company* masih memiliki hubungan bahkan hubungan keluarga dengan pihak manajemen yang juga memiliki saham perusahaan.. Pada jenis perusahaan ini, terdapat dua kelompok pemegang saham yaitu pemegang saham pengendali dan pemegang saham minoritas. Dalam konteks perusahaan-perusahaan yang ada di bursa di Indonesia, pemegang saham pengendali (*controlling share holders*) bertindak sebagai pemilik, dimana kepentingan untuk mengendalikan perusahaan lebih dominan, sedang pemegang minoritas bertindak sebagai investor yang lebih mengharapkan Capital gain. (Umar; 2003; 78). Temuan penelitian ini memberikan arti bahwa kepemilikan yang terkonsentrasi pada institusi lebih mampu meningkatkan kinerja perusahaan karena kemampuan mengkoordinasikan tindakan manajer dan kemampuan melakukan monitor terhadap manajemen.

Pengaruh Ukuran Dewan Komisaris Terhadap Kinerja Perusahaan

Dewan komisaris memainkan peran yang utama dalam kerangka *corporate governance* dan bertanggung jawab untuk memonitor kinerja direksi (manajer) dan pencapaian return bagi pemegang saham. Dewan komisaris adalah salah satu organ perusahaan yang bertugas mengawasi kebijakan direksi dalam menjalankan perusahaan. Hasil pengujian yang menerima hipotesis ini mengisyaratkan adanya bukti yang kuat bahwa kemampuan dewan komisaris melakukan monitoring berpengaruh terhadap kinerja direksi secara efektif mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Hasil pengujian ini sejalan hasil penelitian dari Jensen (1993), Mc. Avoy dan Milstein (1998) dalam Young (2003), Dalton et al. (1999) yang menyimpulkan bahwa dewan komisaris berpengaruh terhadap kinerja perusahaan melalui kemampuan dewan komisaris memonitor manajemen yang lebih baik, karena dewan komisaris dipandang sebagai mekanisme terpenting untuk mengatasi perbedaan kepentingan antara prinsipal (pemilik) dengan manajer (agen).

Dalam konteks perusahaan-perusahaan yang *go public* khususnya perusahaan manufaktur, penjelasan di atas dapat dimaknai bahwa ukuran dewan komisaris untuk perusahaan-perusahaan manufaktur cenderung kecil, seperti yang dikemukakan oleh Jensen (1993), bahwa dewan direksi terdiri dari tujuh atau delapan orang termasuk ukuran dewan yang besar. Ukuran dewan yang kecil dipandang lebih efektif untuk melakukan monitoring dan mampu membuat keputusan strategis tepat waktu, karena dengan jumlah anggota dewan yang lebih kecil menjadikan lebih partisipatif, lebih kohesif dan lebih bisa mencapai konsensus. Hal inilah nampaknya yang memberikan kontribusi terhadap kinerja perusahaan, dan ini didukung oleh bukti empiris dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Yermak (1996) yang menemukan adanya hubungan positif antara ukuran dewan yang kecil dengan Return on Assets (ROA) dan Return on Sales (ROS), serta ukuran dewan yang kecil mampu meningkatkan nilai perusahaan.

Aspek komposisi dewan komisaris yang dilihat dari keberadaan komisaris independen kurang memberikan kontribusi terhadap kinerja perusahaan, karena kualitas independen yang masih lemah. Sehingga kontrol terhadap kinerja direksi menjadi kurang optimal. Dengan demikian keberadaan komisaris independen dilingkungan perusahaan-perusahaan manufaktur yang *go public* tidak sepenuhnya mempresentasikan kemampuan untuk melakukan kontrol terhadap kinerja direksi. Dalam hal ini, ukuran dewan direksi dan komposisi dewan (keberadaan komisaris independen) serta didukung oleh kontrol dari pengambilan keputusan strategis yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali (pemilik) secara simultan memberikan kontribusi terhadap kinerja perusahaan.



Pengaruh Keputusan Pendanaan Terhadap Kinerja Perusahaan

Keputusan pendanaan terkait dengan struktur modal perusahaan yang merepresentasikan bauran sumber-sumber pendanaan yang digunakan perusahaan, dengan indikator Debt to Total Assets (DTA). Hipotesis tentang hubungan kedua variabel ini menyatakan bahwa keputusan pendanaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan dikembangkan berdasarkan argumen dari Jensen et al. (1992), Jensen (1986), Chen dan Steiner (2000), Crutchley dan Hansen (1989) yang menyimpulkan bahwa tingkat penggunaan hutang sebagai hasil dari keputusan pendanaan berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan.

Hasil pengujian terhadap hipotesis di atas membuktikan adanya pengaruh negatif dan signifikan dari keputusan pendanaan terhadap kinerja perusahaan yang berarti menerima hipotesis kelima dari penelitian ini. Temuan dalam penelitian ini konsisten dengan temuan-temuan dari hasil studi empiris yang dilakukan oleh Rajan dan Zingales (1995), Crutchley dan Hansen (1989), Taridi (1999) serta Chen dan Steiner (2000) yang menyimpulkan adanya pengaruh negatif leverage (keputusan pendanaan) terhadap kinerja perusahaan (nilai perusahaan). Dengan terbuktinya hipotesis ini, dalam konteks untuk perusahaan-perusahaan yang *go public* di Indonesia, rata-rata leverage ratio atau rasio hutang terhadap modal perusahaan-perusahaan non keuangan di Bursa Efek Indonesia (BEI) telah melebihi batas optimal, sehingga mengakibatkan penurunan kinerja perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Peran ukuran dewan komisaris semakin besar dalam melakukan monitoring atau mengatasi *agency problem*, dengan kemampuan melakukan monitoring menjadikan kinerja perusahaan meningkat.
2. Ukuran kepemilikan yang terkonsentrasi pada institusional lebih memiliki kemampuan monitoring kinerja manajemen dan kemampuan mengkoordinasikan tindakan-tindakan manajer sehingga mampu meningkatkan kinerja perusahaan.
3. Perusahaan kurang peduli terhadap resiko ketidakpastian dan memandang manajemen resiko sebagai hal tidak penting, hal ini terlihat penggunaan hutang yang tinggi pada akhirnya menurunkan kinerja perusahaan.

Saran

1. Perusahaan harus menjalankan *Financial Risk Manajemen* dengan baik melalui pemahaman resiko keuangan yang ditimbulkan dari penggunaan hutang yang dilakukan perusahaan. Pemahaman dilakukan dengan membuat analisis simulasi untuk segala resiko keuangan yang mungkin terjadi. Analisis simulasi akan memberikan prakiraan secara proaktif pemecahan masalah.
2. Dalam kerangka corporate governance, dewan komisaris bertugas untuk menjamin terlaksananya strategi perusahaan, pengawasan terhadap kinerja manajemen serta akuntabilitas. Untuk itu diperlukan komitmen yang tinggi dan konsistensi dari pimpinan dan pemilik perusahaan serta otoritas Good Corporate Governance (GCG) lebih agresif mendorong penerapan GCG pada perusahaan go publik.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan-keterbatasan yang sekaligus merupakan arah bagi penelitian-penelitian yang akan datang. Keterbatasan-keterbatasan tersebut adalah :

1. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini terbatas pada perusahaan-perusahaan manufaktur yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk, sehingga kurang dapat mencerminkan keadaan perusahaan yang *go public* di Indonesia.
2. Ukuran dewan komisaris kurang mencerminkan kemampuan individu anggota dewan komisaris, tetapi lebih mencerminkan kemampuan sebagai suatu tim (kelompok), untuk itu diperlukan pengukuran yang mencerminkan kemampuan dewan komisaris baik secara individu maupun sebagai tim.



DAFTAR PUSTAKA

- Alba, Pedro, Stijn Claessens, and Simeon Djarkov, (1998), "Thailand's Corporate Financing and Governance Structure: Impact on Firm's Competitiveness", **Washington D. C. World Bank www.WorldBank.Org**.
- Baysinger, B. D and H. N, Butler, (1985), "Corporate Governance and the Board of Directors : Performance Effect of Change in Board Composition", **Journal of Law, Economics and Organization**, vol.1, 10-124.
- Baysinger, B. D and R. E. Hoskisson, (1990), "The Composition of Board of Directors and Strategic Control : Effect on Corporate Strategy", **Academy of Management Review**, vol. 15, 72-87.
- Carney, Michael, dan Eric Gedajlovic, 2002, "The Coupling of Ownership and Control and Allocation of Financial Resources : Evidence from Hongkong", **Journal of Management Studies**, 29, 1 Januari, 123-146.
- Claessens, Stijn, Simeon Djankov, and Larry H. P. Lang, (1999), "Who Control East Asian Corporation", **Washington D. C. World Bank**.
- Claessens, Stijn, Simeon Djankov, and Lexin Colui Xu, (2000), "Corporate Performance in the East Asian Financial Crisis", **The World Bank Research**
- Crutchley, Claire, and Robert S. Hansen, (1989), "A Test of Agency Theory of Managerial Ownership, Leverage, and Corporate Dividends", **Financial Management**, 23, 38-50.
- Fama, Eugene F, (1980), " Agency Problem and the Theory of the Firm", **Journal of Political Economy**, 38, 288-307.
- Forum For Corporate Governance Indonesia (FCGI), 2002, "**Corporate Governance : Konsep dan Implementasi Perusahaan Publik dan Korporasi Indonesia**", Cetakan Pertama, Yayasan Pendidikan Pasar Modal Indonesia dan Sinergy Communication, Indonesia.
- Hair, Joseph F., Ralph E. Anderson, Ronald L. Tatham, and William C. Black, (1998), "**Multivariate Data Analysis**", Fifth Edition, New Jersey, Prentice Hall International Inc.
- Hermalin, B. E., and M. S. Wesbach, (1988), "The Determinants of Board Composition", **Rand Journal of Economics**, 19, 589-606.
- _____, (1991), "The Effect of Board Compensation and Direct Incentive on Firm Performance", **Financial Management**, 20, 101-112.
- Husnan, Suad, (2002), "Corporate Governance dan Keputusan Pendanaan : Perbandingan Kinerja Perusahaan dengan Pemegang Saham Pengendali Perusahaan Multinasional dan Bukan Multinasional", **Journal Riset Akutansi, Manajemen, Ekonomi**, vol. 1, 1-12.
- _____, (2001), "Corporate Governance and Finance in East Asia", **vol. II : Study of Indonesia, Asian Development Bank (ADB)**, **vol. 2, 1-51**.
- Jensec, Michael C., (1986), "Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeover", **American Economic Review**, 76, 323-329.
- _____, (1993), "The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control System", **Journal of Finance**, 48, 831-880.
- Jensen, Michael C., and William Mecking, (1976), "Theory of the Firm, Managerial Behavior, Agency, and Ownership Structure", **Journal of Financial Economics**, 305-360.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopes De-Silanes, Andre Shleifer, and Robert Vishny, (1999), "Corporate Ownership Around the World", **Journal of Finances**, 54, 471-518.
- Maher, Maria and Thomas Anderson, "Corporate Governance : Effect on Firm Performance and Economics Growth", **February, 2000:1-40**.
- Mak, Y. T., and M. L. Roush, (2000), "Factors Affecting the Characteristics of Boards of Directors : An Empirical Study of New Zealand Initial Public Offering Firms", **Journal of Business Research**, 47, 147-159.



- Mak dan Kusnadi, 2002, "Size Really matters : Further Evidence on the Negative Relationship Between Board Size and Firm Value", **Working paper on APFA / PACAP / FMA Financial Conference**.
- Moeljadi, (2004), "**Teori Agensi dan Strategi Peningkatan Nilai Perusahaan pada Perusahaan Daerah**", Pidato Pengukuhan Jabatan Guru Besar dalam Ilmu Manajemen Keuangan pada Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya.
- Myers, Stewart C., and N. S Majluf, (1984), "Corporate Financing and Investment Decision when Flare Information that Investor Do Not Have", **Journal of Financial Economics**, **13**, 187-221.
- Sartono, Agus, dan Rajid Srihartono, (1999), "Faktor-Faktor Penentu Ukuran Modal Perusahaan Manufaktur di Indonesia", **Sinergi**, vol. **2**, No.2.
- Shleifer, Andrei, and Robert Vishny, (1997), "A Survey of Corporate Governance", **Journal of Finance**, **52**, 737-783.
- Swasembada, 2002, "Potret Praktik Financial Corporate di Indonesia", No. **17 Th XVIII**, **22 Agustus – 4 September. Indonesia**, hal 86-99.
- Tabalujan, Benny Simo, (2002), "Family Capitalism and Corporate Governance of Family Controlled Listed Companies in Indonesia", **University of New South Wales Law Journal**, **25(2)**. 1-39.
- Taridi, 1999, "Corporate Governance Ownership Concentration and Its Impact on Firm's Performance and Firm's Debt in Listed Companies in Indonesia", **The Indonesian Quaterly** vol. **XXVII**, No **4**, **Fourth Quater**, 339-355.
- Xu, Xiaonian, and Yan Wang, (1997), "Ownership Structure, Corporate Governance, and Firm's Performance : The Case of Chinese Stock Companies", **Working Paper, World Bank**, 1-55
- Yermack, David, (1996), "Higher Market Valuation Companies with A Small Board of Directors", **Journal of Financial Economics**, **40**, 185-211.
- Zhuang, Ju Zhong, D. Edwards, D. Webb, and V. Capulong, (2000), "Corporate Governance and Finance in East Asia : A Study of Indonesia, Republic of Korea, Malaysia, Philippines, and Thailand", **Asian Development Bank**, vol. **1**.



ANALISIS HUBUNGAN PEMBIAYAAN OLEH PERBANKAN DAN PERTUMBUHAN EKONOMI DI INDONESIA

Ilmiawan Auwalin

Teaching staff at Islamic Economics Department
Faculty of Economics and Business, Universitas Airlangga, Surabaya.
auwalin@feb.unair.ac.id

Abstract

The debate on the relationship between financial development and economic growth has always been a controversial issue. This paper discusses whether financing from the banking sector plays an important role in determining the rates of economic growth, particularly in Indonesia post the 1997 financial crisis. In this regards, to analyse the relationship of finance and growth, the economic growth is represented by GDP per capita while the finance is represented by total lending per capita. The analysis is conducted at province level and therefore the provinces can be divided into four categories, i.e. high finance-high economic growth, high finance-low growth, low finance-low growth, and low finance-high growth. Then Granger causality test is conducted on overall data and on each group to examine the relationship of financing and economic growth. The result indicates that on overall data, the economic growth induced the increase in the finance, while on the high finance-high growth and low finance-low growth group, the finance induced the economic growth, and for the high finance-low growth and low finance-high growth, there is bi-direction relation between financing and economic growth.

1. Latar belakang

Akses pada pembiayaan sering dianggap sebagai salah satu faktor penting yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, baik di level daerah maupun negara. Ketersediaan pembiayaan akan dapat membantu sektor swasta untuk menjalankan aktivitas produksi, sehingga dapat menciptakan lapangan kerja. Adanya lapangan kerja ini akan dapat memperbaiki distribusi pendapatan pada masyarakat, dan pada akhirnya secara agregat proses tersebut akan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Dalam hal ini, akses pada pembiayaan terkait erat dengan sistem keuangan, khususnya perbankan. Pada awal abad 20, Schumpeter menyatakan bahwa perbankan yang berfungsi dengan baik akan memacu inovasi teknologi melalui identifikasi dan penyediaan dana oleh sektor (King dan Levine, 1993). Adanya inovasi teknologi, proses produksi menjadi lebih baik sehingga pertumbuhan ekonomi akan meningkat. Peran penting pembiayaan dalam pertumbuhan ekonomi telah banyak diuji dan dibuktikan secara empiris⁴. Di samping itu, secara umum, negara yang memiliki sistem keuangan yang maju, yang mampu menyediakan dana dengan baik, tumbuh dengan lebih cepat dibandingkan negara dengan sistem keuangan yang belum berkembang.

Namun demikian, tidak sedikit pula ekonom yang menyatakan bahwa sektor keuangan tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi, terutama dalam jangka panjang. Beberapa pemenang hadiah Nobel di bidang ekonomi, seperti Merton Miller dan Robert Lucas, bahkan tidak menganggap perlu membahas sektor keuangan secara khusus (Levine, 2003). Perbedaan dalam melihat hubungan antara sektor keuangan dengan pertumbuhan ekonomi dapat dapat dikatakan berakar dari perbedaan dalam memandang peran uang dalam

⁴ Lihat Levine, Ross (2001) yang meringkas beberapa studi empiris mengenai hubungan sektor keuangan dengan pertumbuhan ekonomi.

perekonomian. Dalam hal ini, terdapat dua aliran yang saling bertentangan, yakni aliran monetaris dan Keynesian. Aliran monetaris memandang bahwa, dalam jangka panjang, uang hanya memengaruhi hal-hal yang terkait dengan uang, seperti harga, sedangkan hal-hal yang riil seperti output dan pengangguran tidak terlalu terpengaruh. Sedangkan aliran Keynesian, memandang bahwa, dalam jangka pendek, uang lebih memengaruhi hal-hal riil, daripada harga itu sendiri (Griffiths dan Wall, 1991).

Tulisan ini membahas mengenai hubungan kausalitas antara perkembangan pembiayaan, khususnya dari perbankan, dengan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dalam hal ini, analisis dilakukan dengan menggunakan data level propinsi. Pembiayaan direpresentasikan oleh pertumbuhan jumlah kredit per kapita, sedangkan ukuran pertumbuhan perekonomian ditunjukkan oleh pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) riil per kapita. Adapun alur dalam tulisan ini adalah sebagai berikut: bagian kedua membahas tentang gambaran pertumbuhan pembiayaan per kapita dan pertumbuhan perekonomian perkapita di Indonesia, yang diikuti dengan pembahasan studi serupa yang pernah dilakukan, baik di Indonesia maupun di luar Indonesia. Bagian ketiga secara ringkas menjelaskan data serta metode analisis yang dipergunakan dalam tulisan ini, dilanjutkan dengan bagian keempat yang berisi pembahasan hasil uji kausalitas atas data empiris yang digunakan. Bagian terakhir berisi kesimpulan dari tulisan ini.

2. Tinjauan kepustakaan

Sebelumnya, telah banyak studi sejenis yang menganalisis hubungan sektor keuangan dan perekonomian. Misalnya yang dilakukan oleh Beck, Levine, dan Loayza (2000) yang mengevaluasi hubungan antara pertumbuhan keuangan dengan sumber dari pertumbuhan, yakni pertumbuhan produktivitas dan akumulasi kapital. Hasilnya menunjukkan hubungan positif antara komponen eksogen pertumbuhan keuangan dan pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan produktivitas, dan akumulasi kapital.

Hubungan kausalitas antara pendanaan dari sektor keuangan dan pertumbuhan ekonomi juga dibahas dan diuji secara empiris oleh Graff (2001). Dari Hasil analisisnya menunjukkan bahwa ada empat bentuk hubungan antara sektor keuangan dengan pertumbuhan ekonomi, yakni: pertama, sektor keuangan tidak berhubungan dengan pertumbuhan ekonomi; kedua, pertumbuhan ekonomi yang mendorong pertumbuhan sektor keuangan; ketiga, sektor keuangan yang mendorong pertumbuhan ekonomi; dan keempat, dalam jangka pendek sektor keuangan menghambat pertumbuhan perekonomian.

Lee (2005) meringkas hubungan antara variabel keuangan dan variabel riil menjadi dua bentuk. Pertama, pertumbuhan ekonomi mendorong naiknya permintaan produk keuangan, sehingga arah hubungannya adalah dari pertumbuhan ekonomi pada perkembangan sektor keuangan. Dalam hal ini sektor keuangan adalah *demand-following*. Kedua, perkembangan sektor keuangan mendorong pertumbuhan aktivitas sektor riil, sehingga arah hubungannya adalah dari sektor keuangan sebagai *supply-leading* pada pertumbuhan ekonomi.

Studi mengenai hubungan sektor keuangan dan pertumbuhan ekonomi untuk kasus Indonesia pernah dilakukan oleh Inggrid (2006). Dalam hal ini hubungan kedua hal tersebut diuji dengan menggunakan uji kausalitas Granger. Dengan menggunakan data triwulanan nasional antara 1992:2 – 2004:4, hasil analisisnya menunjukkan adanya hubungan kasualitas dua arah antara pertumbuhan ekonomi dan volume kredit. Jadi saling mempengaruhi antara keduanya. Walaupun sama-sama menggunakan uji kausalitas Granger, studi yang ditulis ini berbeda karena, pertama, periode waktunya berbeda, studi ini menggunakan data tahunan antara 2000-2008. Kedua, data dalam studi ini tidak memakai data level nasional, tetapi data level provinsi yang di-*pooled* (digabungkan). Ketiga, studi ini tidak menganalisis data volume total tetapi menggunakan data per kapita, yakni volume PDRB riil per kapita dan data volume pembiayaan (kredit) per kapita.



3. Data dan metodologi

Data yang dipergunakan dalam studi ini meliputi data Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) harga konstan (riil) dan data jumlah penduduk per provinsi, keduanya diperoleh dari BPS, serta data pembiayaan (kredit) per provinsi yang tersedia dalam Statistik Perbankan Indonesia dari Bank Indonesia. Data yang dipergunakan merupakan data tahunan yang mencakup rentang waktu tahun 2000 sampai dengan 2008 untuk 31 provinsi di Indonesia. Dua provinsi baru, Kepulauan Riau dan Papua Barat digabungkan dengan provinsi lama yakni provinsi Riau dan provinsi Papua agar data untuk semua provinsi tersedia mulai tahun 2000 sampai dengan 2008. Adapun pemilihan rentang waktu ini didasarkan pada pertimbangan bahwa mulai tahun 2000, perekonomian di Indonesia sudah mulai bangkit dan bertumbuh setelah terjadinya krisis keuangan tahun 1997. Sedangkan, titik akhir tahun 2008 lebih disebabkan oleh masalah ketersediaan data.

Dari data tersebut, dapat dihitung data PDRB riil per kapita per tahun dan data pembiayaan (kredit) per kapita per tahun untuk masing-masing provinsi. Selanjutnya data tersebut di-*pooled* (digabungkan) sehingga jumlah total observasi dalam studi ini adalah 270 observasi. Dalam hal ini, *pooled time series* dipilih karena dapat menambah jumlah observasi sehingga efisiensi estimasi meningkat, kemungkinan estimasi yang signifikan secara statistik juga meningkat (Eom, et. al, 2007).

Sektor keuangan yang dimaksudkan dalam studi ini dibatasi pada sektor perbankan karena bank masih merupakan sumber pembiayaan/kredit yang paling utama di Indonesia, sebagaimana negara sedang berkembang lainnya. Sementara sumber pembiayaan yang lain, seperti pasar modal masih belum banyak berkembang. Dalam hal ini, kredit per kapita dipergunakan sebagai proksi dari perkembangan sektor keuangan. Adapun PDRB riil per kapita sebagai proksi dari pertumbuhan ekonomi.

Uji kausalitas Granger dipergunakan sebagai alat analisis dalam studi ini. Uji ini merupakan salah satu uji untuk data runtut waktu (*time series*) yang mengidentifikasi apakah suatu variabel mempunyai hubungan dua arah atau satu arah terhadap variabel lain (Nachrowi dan Usman, 2006). Adapun model yang digunakan adalah model dengan *lag* (jeda waktu) sebesar 1 sebagai berikut:

$$Y_t = \alpha_1 Y_{t-1} + \beta_1 X_{t-1} + \varepsilon_t$$

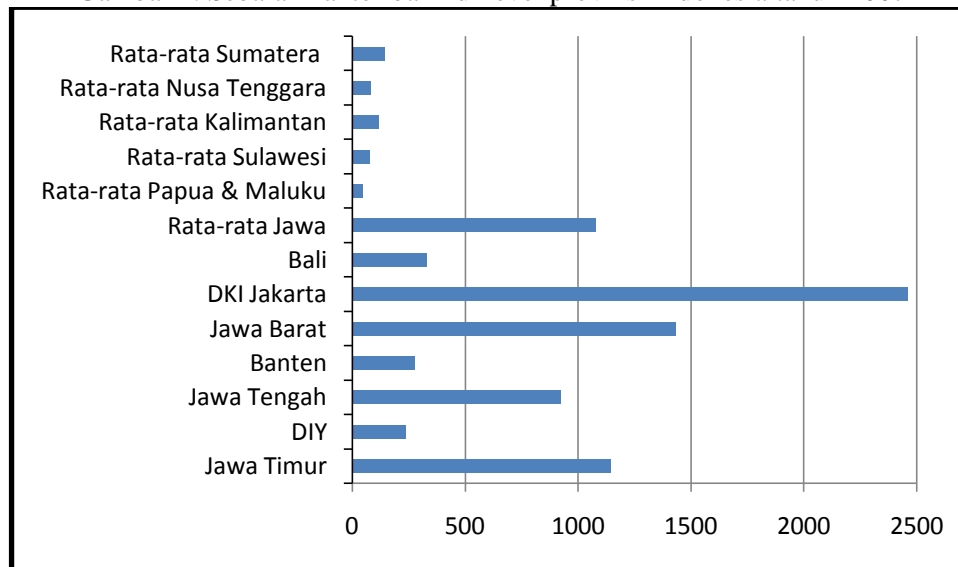
Variabel Y dan variabel X adalah dua variabel eksogen yang ingin diketahui arah hubungannya. Dalam hal ini, *lag* yang dipilih adalah *lag* terkecil yakni 1. Menurut Nachrowi dan Usman (2006), *lag* terkecil dianjurkan karena secara umum, dalam data runtut waktu, *lag* yang berdekatan memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan dengan *lag* yang lebih jauh.

4. Pembahasan

4.1. Pertumbuhan pembiayaan perbankan dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia

Dalam tulisan ini, seperti yang telah dinyatakan di atas, pembiayaan dibatasi pada pembiayaan yang disediakan oleh sektor perbankan pada level provinsi di Indonesia. Tentunya hal tersebut sangat dipengaruhi oleh seberapa besar sebaran kantor bank yang ada di masing-masing provinsi di Indonesia. Dalam hal ini, jika dihitung rata-rata jumlah kantor bank dalam satu provinsi untuk masing-masing kelompok pulau, maka tampak jelas ketimpangan antara Pulau Jawa dengan pulau-pulau yang lain. Tidak meratanya sebaran kantor bank di level provinsi tersebut berdampak pula pada tidak meratanya pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan. Gambar berikut ini menunjukkan bahwa kantor bank terkonsentrasi di Pulau Jawa, khususnya Jakarta.

Gambar 1. Sebaran kantor bank di level provinsi Indonesia tahun 2007



Sumber: Bank Indonesia dalam Laporan Akses Keuangan Rumah Tangga, World Bank
Lebih jauh lagi, apabila volume pembiayaan (kredit), khususnya untuk pembiayaan modal kerja dan investasi, dibandingkan dengan PDRB masing-masing provinsi tampak semakin jelas bagaimana Jakarta sangat mendominasi dalam jumlah pembiayaan yang disalurkan. Tabel 1 memberikan gambaran yang lebih rinci mengenai hal ini.

Tabel 1. Persentase Pembiayaan Modal Kerja dan Investasi terhadap total PDRB

Provinsi	2005	2006	2007	2008
Sumatera Utara	20.3	20.6	22.6	23.2
Jakarta	41.6	43.5	50.9	79.3
Jawa Barat	15.0	13.6	14.8	9.2
Jawa Tengah	15.5	14.1	14.6	13.1
Yogyakarta	14.3	12.9	14.1	13.2
Jawa Timur	14.6	13.9	15.3	14.4
Bali	20.4	20.4	22.3	19.1
Kalimantan Timur	6.9	7.4	8.9	4.4
Sulawesi Utara	20.0	22.0	22.9	17.4
Nasional	18.4	18.3	20.5	22.1

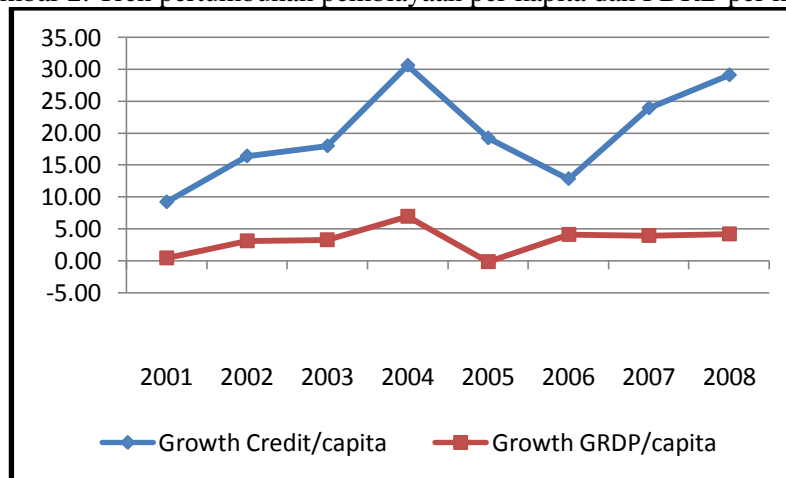
Sumber: World Bank & REDI, East Java Growth Diagnostic, 2011.

Dari tabel di atas, tampak bahwa dari tahun ke tahun persentase pembiayaan yang salurkan oleh perbankan di Jakarta, yang sudah besar, selalu mengalami kenaikan. Hal ini tidak mengejutkan mengingat sebagian besar perusahaan skala besar berkantor pusat di Jakarta dan hampir semua bank besar juga berkantor pusat di Jakarta. Selain itu, dalam perbankan untuk pembiayaan atau kredit yang skalanya besar harus dari kantor pusat bank (World Bank dan REDI, 2011). Namun apakah pembiayaan yang besar tersebut yang mendorong pertumbuhan perekonomian, khususnya di provinsi tersebut, hal ini perlu untuk diuji lebih lanjut.

Apabila perkembangan pembiayaan perbankan per kapita dihubungkan dengan pertumbuhan perekonomian per kapita secara nasional, ternyata akan tampak adanya kemiripan pola antara keduanya. Pada saat pertumbuhan pembiayaan meningkat,

pertumbuhan perekonomian juga meningkat, begitu pula sebaliknya, pada saat pertumbuhan pembiayaan menurun, pertumbuhan perekonomian juga menurun. Grafik berikut ini menunjukkan tren rata-rata pertumbuhan kredit per kapita dan rata-rata pertumbuhan PDRB per kapita di Indonesia, antara tahun 2001 sampai dengan 2008.

Gambar 2. Tren pertumbuhan pembiayaan per kapita dan PDRB per kapita



Sumber: BPS dan BI, data diolah

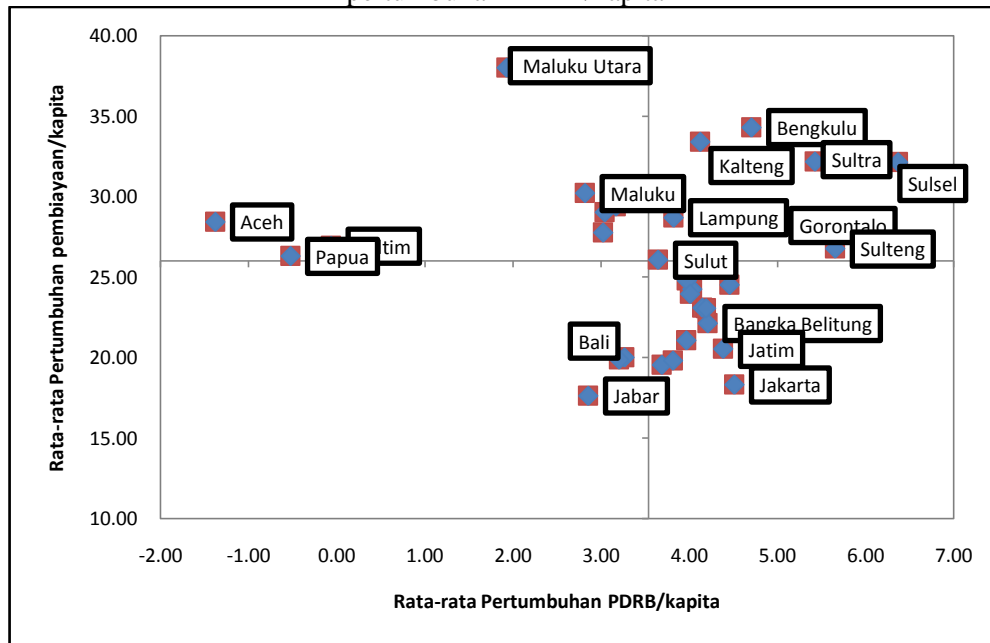
Adanya kemiripan pola antara pertumbuhan pembiayaan per kapita dan PDRB per kapita belum bisa menunjukkan arah hubungan dari keduanya, misalnya kenaikan pembiayaan akan mendorong naiknya pertumbuhan ekonomi. Kemiripan tersebut justru semakin menguatkan alasan perlunya pengujian arah hubungan antara keduanya, apakah pertumbuhan pembiayaan yang mempengaruhi pertumbuhan perekonomian ataukah sebaliknya. Dalam hal ini, keduanya sama-sama dianggap sebagai variabel eksogen.

4.2. Pengujian hubungan Pembiayaan oleh Perbankan dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia

Data yang digunakan dalam studi ini adalah data level provinsi, yang mencakup 31 provinsi, sehingga memungkinkan untuk membagi ke-31 provinsi tersebut menjadi 4 kategori yang mencerminkan karakteristik rata-rata perkembangan pembiayaan per kapita dan pertumbuhan perekonomian per kapita pada masing-masing provinsi selama periode yang dipilih. Dalam hal ini, bukan volume pembiayaan dan perekonomian yang dipergunakan karena jika volume yang dipakai, maka akan terjadi kesenjangan yang sangat besar yang disebabkan oleh rata-rata volume kredit per kapita untuk beberapa provinsi yang sangat besar selama periode 2000-2008, seperti Kalimantan Timur yang rata-ratanya mencapai Rp 33,6 juta, DKI Jakarta sekitar Rp 32,3 juta per kapita, Jawa Barat sekitar Rp 26,6 juta, dan Riau yang mencapai angka sekitar Rp 20,9 juta. Sementara untuk semua provinsi lain, rata-ratanya hanya di bawah angka Rp 10 juta.

Dengan menggunakan rata-rata tingkat pertumbuhan kredit per kapita, maka tidak terlalu tampak kesenjangan dalam sebaran dari ke-31 provinsi. Dalam hal ini, jika rata-rata pertumbuhan kredit per kapita dan pertumbuhan PDRB per kapita untuk masing-masing provinsi di-plotkan akan dapat dibagi menjadi empat kuadran seperti yang ditunjukkan dalam gambar berikut ini.

Gambar 3. Sebaran provinsi berdasarkan rata-rata pertumbuhan pembiayaan/kapita dan pertumbuhan PDRB/kapita



Sumber: BPS dan BI, data diolah

Batas vertikal diperoleh dari rata-rata pertumbuhan PDRB/kapita semua provinsi yang rata-ratanya adalah 3,54% per tahun, sedangkan batas horisontal merupakan rata-rata pertumbuhan pembiayaan/kapita dari semua provinsi yang nilainya adalah 26,03%. Dengan demikian, akan diperoleh empat kuadran seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 3 di atas. Keempat kuadran tersebut selanjutnya disebut sebagai Kategori, yang masing-masing meliputi provinsi-provinsi seperti yang ditunjukkan oleh tabel berikut ini.

Tabel 2. Pengelompokan provinsi berdasarkan karakteristik pertumbuhan pembiayaan per kapita dan pertumbuhan PDRB per kapita

<p>Kategori 2: Pertumbuhan pembiayaan tinggi, pertumbuhan ekonomi rendah:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aceh • Papua • Kalimantan Timur • Maluku • Maluku Utara • Yogyakarta • Nusa Tenggara Barat • Nusa Tenggara Timur 	<p>Kategori 1: Pertumbuhan pembiayaan & pertumbuhan ekonomi tinggi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bengkulu • Kalimantan Tengah • Sulawesi Selatan • Sulawesi Tenggara • Gorontalo • Sulawesi Tengah • Sulawesi Utara • Lampung
<p>Kategori 3: Pertumbuhan pembiayaan rendah, pertumbuhan ekonomi rendah:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jawa Barat • Bali 	<p>Kategori 4: Pertumbuhan pembiayaan rendah, pertumbuhan ekonomi tinggi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jakarta • Banten • Jawa Tengah • Jawa Timur • Bangka Belitung • Riau • Kalimantan Barat • Kalimantan Selatan • Lampung • Sumatera Utara • Sumatera Selatan • Sumatera Barat • Jambi

Sumber: Pengolahan data oleh penulis



Selanjutnya, dengan menggunakan data yang ada, hubungan pembiayaan per kapita dan PDRB per kapita diuji dengan menerapkan metode uji kausalitas Granger. Dalam hal ini, pengujian dilakukan dengan menggunakan alat bantu perangkat lunak Eview versi 4.1. Hasil pengujian untuk data keseluruhan dan untuk masing-masing Kategori diringkaskan dalam tabel berikut ini.

Tabel 3. Ringkasan Hasil uji kausalitas Granger

Data	Null Hypothesis:	Observasi	F-Statistic	Probability
Keseluruhan	GRDPC does not Granger Cause FINC	269	13.23*	0.00033
	FINC does not Granger Cause GRDPC		2.82	0.094
Kategori 1	VGRDPC_1 does not Granger Cause VFINC_1	64	2.14	0.14845
	VFINC_1 does not Granger Cause VGRDPC_1		14.40*	0.00034
Kategori 2	VGRDPC_2 does not Granger Cause VFINC_2	63	10.25*	0.00218
	VFINC_2 does not Granger Cause VGRDPC_2		8.37*	0.0053
Kategori 3	VGRDPC_3 does not Granger Cause VFINC_3	17	3.04	0.10328
	VFINC_3 does not Granger Cause VGRDPC_3		11.09*	0.00495
Kategori 4	VGRDPC_4 does not Granger Cause VFINC_4	94	12.24*	0.00073
	VFINC_4 does not Granger Cause VGRDPC_4		18.64*	0.00004

*: signifikan pada $\alpha=5\%$.

Sumber: Pengolahan data oleh penulis

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa untuk pengujian dengan data keseluruhan, arah hubungannya adalah satu arah dari PDRB per kapita ke pembiayaan per kapita. Hal ini menunjukkan bahwa secara nasional, pertumbuhan ekonomi-lah yang mempengaruhi perkembangan pembiayaan. Hal yang menarik adalah ternyata ketika pengujian dilakukan untuk keempat Kategori ternyata hasilnya berbeda dengan hasil keseluruhan ini.

Untuk Kategori 1, pertumbuhan pembiayaan dan PDRB tinggi, arah hubungannya adalah satu arah dari pembiayaan per kapita pada PDRB per kapita, yang artinya perkembangan pembiayaan adalah yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi. Hal yang sama juga berlaku untuk Kategori 3, pertumbuhan pembiayaan dan PDRB rendah. Hal ini menunjukkan bahwa untuk provinsi-provinsi dalam kedua kategori tersebut, pembiayaan atau penyediaan kredit memiliki peran yang penting dalam mendorong pertumbuhan perekonomian.

Hasil yang berbeda ditunjukkan oleh provinsi-provinsi yang masuk dalam Kategori 2, pertumbuhan pembiayaan tinggi, pertumbuhan PDRB rendah, dan Kategori 4, pertumbuhan pembiayaan rendah, pertumbuhan PDRB tinggi. Pada kedua kategori ini, terdapat hubungan dua arah antara pembiayaan per kapita pada PDRB per kapita, yang artinya saling mempengaruhi antara perkembangan pembiayaan dan perkembangan perekonomian.

5. Kesimpulan dan saran

Hasil pembahasan di atas menunjukkan bahwa secara umum, untuk kasus Indonesia, pertumbuhan ekonomi yang menyebabkan perkembangan pembiayaan (kredit). Hal ini tidak berarti bahwa sektor keuangan tidak memiliki peran dalam pertumbuhan ekonomi, tapi lebih pada bahwa pembiayaan oleh perbankan masih berfungsi untuk pemenuhan kebutuhan (*demand-following*) dalam aktivitas perekonomian.

Ketika dianalisis untuk provinsi-provinsi dengan pertumbuhan pembiayaan dan PDRB tinggi, ternyata perkembangan sektor keuangan yang menyebabkan (*supply-leading*) pertumbuhan perekonomian. Hal yang sama juga ditunjukkan untuk provinsi-provinsi dengan pertumbuhan pembiayaan dan PDRB yang rendah. Hasil ini menunjukkan bahwa untuk provinsi-provinsi dalam kedua kategori ini, untuk dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi, salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah dengan mendorong peningkatan pembiayaan oleh sektor perbankan dalam aktivitas perekonomian di provinsi-provinsi tersebut.



Adapun untuk provinsi-provinsi dengan pertumbuhan pembiayaan tinggi dan PDRB rendah, serta provinsi dengan pertumbuhan pembiayaan rendah dan PDRB tinggi, hasil analisisnya menunjukkan adanya hubungan dua arah atau saling mempengaruhi antara penyediaan pembiayaan dan pertumbuhan ekonomi. Dalam hal ini, untuk daerah-daerah dalam kedua kategori tersebut tetap dapat mendorong peningkatan pembiayaan oleh sektor perbankan sebagai upaya untuk meningkatkan pertumbuhan perekonomian dan pada saat yang bersamaan juga mendorong aktivitas di sektor riil agar terus bisa menyerap pembiayaan dari sektor perbankan yang pada selanjutnya akan mendorong perkembangan di sektor perbankan itu sendiri.

Tentunya ada kekurangan dalam studi ini, antara lain pembatasan perkembangan sektor keuangan hanya pada pembiayaan oleh industri perbankan saja, dan mengabaikan pembiayaan secara langsung melalui pasar modal. Hal ini bisa dimasukkan untuk studi lanjut mengenai hubungan antara perkembangan sektor keuangan dengan pertumbuhan perekonomian.

Daftar Pustaka

- Eom, Tae Ho, Sock Hwan Lee, and Hua Xu (2007), *'Introduction to Panel Data Analysis: Concepts and Practices'*, Taylor and Francis Group.
- Inggrid (2006), 'Sektor Keuangan dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia: Pendekatan Kausalitas dalam Multivariate Vector Error Correction Model (VECM)', *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 8, No.1, Maret 2006: 40-50.
- Graff, Michael (2001), 'Financial Development and Economic Growth - New Data and Empirical Analysis', *METU Studies in Development*, 28 (1-2), pp.83-110. <http://www.feas.metu.edu.tr/metusd/online/2001/1/3.pdf>.
- King, Robert G. and Levine, Ross (1993), 'Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right.' *Quarterly Journal of Economics*, August 1993, 108(3): 717-37.
- Lee, Jennifer (2005), *Financial Intermediation and Economic Growth Evidence from Canada*, presented at the Eastern Economic Association, New York, March 2005, <http://www.fordham.edu/images/Undergraduate/economics/Finance+and+Growth.pdf>
- Levine, Ross (2003), *More on Finance and Growth: More Finance, More Growth?*, The Federal Reserve Bank of St. Louis.
- _____, Norman Loayza dan Thorsten Beck, (2000), 'Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes.' *Journal of Monetary Economics*, August 2000, 46(1): 31-77.
- Nachrowi, Djalal dan Hardius Usman (2006), *Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan*, Lembaga Penerbit FE Universitas Indonesia.
- The World Bank dan REDI (2011), *East Java Growth Diagnostic*, The World Bank office Jakarta.



**PENGARUH *NEED FOR CLOSURE* DAN TEKANAN WAKTU TERHADAP
PENCARIAN INFORMASI HARGA DAN PROMOSI PADA BELANJA PRODUK
MAKANAN DI CARREFOUR DUKUH KUPANG SURABAYA**

Kristiningsih

(kristiningsih_uwks@yahoo.co.id)

Sukma Nurmala Fitri

(klenting_pink89@yahoo.com)

Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

Abstract

This study examines the influence of need for closure and time pressure on search effort and promotional pricing information by consumers when shopping for food products in Carrefour Duku Kupang Surabaya. This study focuses on hypothesis testing using structural equation model (SEM) analysis techniques using AMOS version 16.0 with sample of 120 individuals aged 15-65 years who was shopping at Carrefour Duku Kupang Surabaya. Based on the analysis, it is known that all the hypothesis first, second, third, fourth, fifth, sixth, seventh and eighth accepted. It can be concluded that the need for closure have a significant effect on search for price and promotional information.

Keywords: need for closure, time pressure, the search for price and promotional information.

I. PENDAHULUAN

Dewasa ini persaingan usaha pada semua bidang semakin ketat, hampir setiap bidang usaha berkompetisi untuk mendapatkan posisi terbaik dalam pasar. Hal ini juga terjadi pada usaha retail seperti swalayan (*supermarket*) yang ditandai dengan semakin banyaknya *hypermarket*, *supermarket*, dan juga *minimarket* yang berdiri baik di pinggiran kota maupun pusat kota. Ada beberapa nama yang memiliki *image* yang kuat seperti, Giant, Hypermart, Carrefour, Indomart, dan Alfamart. Untuk mendapatkan konsumen tentu saja mereka harus saling beradu dalam strategi pemasarannya. Pemasar pada bisnis tersebut menawarkan berbagai macam alat promosi pemasaran, seperti potongan harga atau bonus pembelian tertentu. Mereka berkompetisi menawarkan harga yang lebih rendah melalui program promosi kepada konsumen, serta iklan secara besar-besaran di media cetak dan elektronik untuk mempertahankan konsumen.

Dengan gencarnya promosi yang dilakukan oleh pengecer, membuat konsumen semakin kritis dalam melakukan pembelian. Konsumen menjadi sensitif terhadap harga dan semakin antusias dengan berbagai program promosi yang dilakukan oleh pengecer. Khususnya promosi yang manfaatnya dapat dirasakan secara langsung seperti potongan harga.

Oleh karena itu sebelum melakukan keputusan pembelian, konsumen akan mencari informasi sebanyak-banyaknya, yaitu informasi harga maupun promosi. Namun demikian, besarnya usaha yang dilakukan oleh masing-masing konsumen untuk mendapatkan informasi harga dan promosi tertentu akan berbeda-beda.

Seberapa besar usaha pencarian informasi harga dan promosi yang dilakukan diduga berbeda untuk masing-masing konsumen disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen yaitu faktor individu, faktor lingkungan dan faktor strategi pemasaran (Assael, 1995). Dan salah satu dimensinya disebut dengan *need for closure*. *Need for closure* mencerminkan hasrat atas kejelasan, kepastian, ketegasan, serta ketidakambiguan pengetahuan yang dikarakteristikan dengan motivasi untuk



menyimpulkan dengan cepat dan bukan ambiguitas dan kekacauan yang tidak diinginkan (Webster dan Kruglanski dalam Vermeir dan Van Kenhove, 2005).

Selain *need for closure*, tekanan waktu merupakan salah satu faktor yang menentukan atas pencarian eksternal. Perasaan terburu-buru, memiliki waktu yang terbatas atau mempunyai aktifitas lain yang harus diselesaikan merupakan beberapa contoh dari tekanan waktu yang dialami konsumen ketika berbelanja.

Bagaimana cara konsumen melakukan usaha pencarian informasi harga dan promosi penting untuk dipahami oleh pengecer karena pada umumnya pengecer menghabiskan dana yang cukup besar untuk promosi dan strategi harga. Berdasarkan hal tersebut, maka dipandang perlu untuk melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh *need for closure* dan tekanan waktu terhadap usaha pencarian informasi harga dan promosi pada belanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.

II. LANDASAN TEORI

Pencarian Informasi

Pencarian informasi merupakan tahap kedua dari proses pembelian. Pencarian informasi didefinisikan sebagai pergerakan dari tubuh, termasuk kepala, untuk mendapatkan informasi. Sedangkan Engel, Blackwell dan Miniard (1995) mendefinisikan pencarian informasi sebagai dorongan aktifasi pengetahuan di ingatan atau akuisisi informasi dari lingkungan. Bagi konsumen, pencarian informasi dapat membantu untuk mendapatkan keputusan terbaik dalam rangka ketidakpastian dan resiko (Urbany et al., 1998).

Pada awalnya konsumen akan terlibat dalam pencarian internal, jika informasi tersebut dianggap tidak cukup untuk mengambil sebuah keputusan maka pencarian internal tersebut akan diikuti oleh pencarian eksternal. Pada dasarnya pencarian eksternal dapat terjadi pada setiap pembeli, baik itu pembeli pertama kali maupun pembeli yang sudah berpengalaman. Hal ini berkaitan dengan perubahan yang mungkin terjadi dalam jeda waktu pembelian, misalnya harga produk, fitur produk, merek baru dan toko. Selain itu permasalahan seperti lupa, perbedaan kebutuhan ataupun tingkat kepuasan pada pembelian sebelumnya juga turut mempengaruhi ketergantungan konsumen atas pencarian internal.

Usaha Pencarian Informasi Harga dan Promosi

Konsumen akan melakukan pencarian informasi eksternal dari lingkungan jika informasi yang dimiliki dinilai belum cukup untuk mengambil sebuah keputusan pembelian. Usaha pencarian harga dan promosi diartikan sebagai salah satu bentuk dari pencarian informasi eksternal yang dilakukan oleh konsumen sebelum mengambil sebuah keputusan pembelian.

Terdapat beberapa penelitian yang merumuskan model pencarian informasi di toko makanan. Salah satunya adalah Urbany, Dickson dan Kalapurakal (1996) yang mengemukakan model biaya dan manfaat yang menggunakan perbandingan harga dan promosi di antara toko yang berbeda serta pencarian dan respon terhadap harga spesial.

Penelitian yang secara spesifik bertujuan untuk mengetahui usaha pencarian harga dan promosi dilakukan oleh Vermeir dan Van Kenhove pada 2005. Pada penelitian tersebut, usaha pencarian informasi harga dan promosi diukur berdasarkan empat aktifitas yaitu:

1. Pencarian kupon (*search for coupon*)
2. Pencarian promosi di dalam toko (*searching for in-store promotion*)
3. Peralihan ke toko lain (*switching stores*)
4. Perbandingan harga di dalam toko (*comparing unit prices*)

Need for Closure

Need for closure concept as a dimension of individual differences, which is related to a person's motivation concerning decision-making and judgement. Need for closure merupakan salah satu dimensi dari perbedaan individu yang berkaitan dengan motivasi seseorang mengenai pembuatan keputusan dan pendapat (Kruglanski dalam Vermeir, 2005). *Reflects the desire for clear, definite, or unambiguous knowledge that will guide perception*



and action, as opposed to the undesirable alternative of ambiguity and confusion. NFC is characterized by a motivation to reach a conclusion quickly and thus terminate cognitive processing related to the issue (Webster & Kruglanski dalam Vermeir dan Van Kenhove, 2005). *Need for Closure* mencerminkan hasrat atas kejelasan, kepastian, ketegasan, serta ketidakambiguan pengetahuan yang dikarakteristikan dengan motivasi untuk menyimpulkan dengan cepat sehingga mengakhiri proses kognitif berkaitan dengan persoalan (Webster dan Kruglanski dalam Vermeir dan Van Kenhove, 2005). *Research findings suggest that individuals motivated to obtain closure are more likely to use heuristics* (Klein & Webster, 2000; Kruglanski & Freund, 1983). Dalam mencari dan memroses informasi, individu yang ingin menyimpulkan dengan cepat cenderung menggunakan petunjuk-petunjuk sederhana (Klein & Webster, 2000; Kruglanski & Freund, 1983) yang dapat membantu mereka untuk mengambil keputusan dengan lebih cepat dan mudah.

Tekanan Waktu

Disamping *need for closure*, tekanan waktu merupakan faktor yang menentukan dari pencarian eksternal (Iyer, 1989). Tekanan waktu yang dirasakan oleh konsumen bersifat sangat subjektif (Hornik, 1984). Subjektifitas ini menciptakan ketidaksesuaian antara waktu yang tersedia dengan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan sebuah tugas dan aktifitas. Beberapa penelitian mengkategorikan tekanan waktu ke dalam 3 tingkatan, yaitu tanpa tekanan waktu, tekanan waktu moderat dan tekanan waktu tinggi. Tingkat pertama atau tanpa tekanan waktu, muncul ketika waktu yang tersedia untuk menyelesaikan tugas atau aktifitas lebih banyak dari waktu yang dibutuhkan. Tingkat kedua atau tekanan waktu moderat, muncul ketika waktu yang tersedia untuk menyelesaikan tugas dan aktifitas sama dengan waktu yang dibutuhkan. Sedangkan tingkat ketiga atau tekanan waktu tinggi, muncul ketika waktu yang tersedia untuk menyelesaikan tugas atau aktifitas lebih sedikit dari waktu yang dibutuhkan.

Perasaan terburu-buru, memiliki waktu yang terbatas atau mempunyai aktifitas lain yang harus segera diselesaikan merupakan beberapa contoh dari tekanan waktu yang dirasakan oleh konsumen dalam sebuah aktifitas berbelanja. Kecemasan yang timbul akibat tekanan waktu yang dirasakan akan menurunkan perhatian konsumen terhadap informasi yang relevan dan mengurangi sumber kognitif yang tersedia untuk melaksanakan tugas atau aktifitas (Eysenck dan Calco. 1992). Menurut Bronner (1982), permintaan terhadap tambahan informasi akan berkurang ketika konsumen merasakan tekanan waktu yang tinggi. Pada situasi tersebut, konsumen akan cenderung mendasarkan penilaiannya terhadap memori internal atau informasi yang telah tersedia.

Hipotesis

Berdasarkan latar belakang masalah, dan teori penelitian maka hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. *Need for closure* berpengaruh signifikan terhadap pencarian kupon di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
2. *Need for closure* berpengaruh signifikan terhadap usaha pencarian promosi di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
3. *Need for closure* berpengaruh signifikan terhadap usaha peralihan ke toko lain yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
4. *Need for closure* berpengaruh signifikan terhadap usaha perbandingan harga di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
5. Tekanan waktu berpengaruh signifikan terhadap usaha pencarian kupon yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.

6. Tekanan waktu berpengaruh signifikan terhadap usaha pencarian iklan dan promosi di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
7. Tekanan waktu berpengaruh signifikan terhadap usaha peralihan ke toko lain yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
8. Tekanan waktu berpengaruh signifikan terhadap usaha perbandingan harga di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode kausal. Penelitian dengan pendekatan kuantitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk menguji hipotesis dan menekankan pada pengujian teori melalui pengukuran variabel-variabel dengan angka serta melakukan analisis data dengan prosedur statistik (Indriantoro dan Supomo, 1999).

Identifikasi Variabel

Berdasarkan rumusan masalah dan model analisis yang digunakan, maka variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Variabel eksogen, dilambangkan dengan X yaitu:
 - a. *Need for closure* (X1)
 - b. Tekanan waktu (X2)
2. Variabel endogen, dilambangkan dengan Y, yaitu usaha pencarian informasi harga dan promosi. Terdiri dari:
 - a. Pencarian kupon (Y1)
 - b. Pencarian promosi di dalam toko (Y2)
 - c. Peralihan ke toko lain (Y3)
 - d. Perbandingan harga di dalam toko (Y4)

Pengukur masing-masing variabel dilakukan dengan menggunakan metode skala likert, dimana responden menyatakan tingkat setuju atau tidak setuju mengenai berbagai pertanyaan mengenai perilaku, objek, orang, atau kejadian. Pengukurannya ditetapkan dengan menggunakan skala likert dengan lima skala pengukuran, sebagai berikut: 1 = sangat tidak setuju; 2 = Tidak Setuju; 3 = Ragu-ragu; 4 = Setuju; 5 = Sangat Setuju.

Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah konsumen yang berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.

Jumlah sampel minimal yang diambil dalam penelitian ini sebesar 120 responden dimana seperti yang dikatakan Fraenkel dan Wallen dalam buku Widayat (2004) menyarankan, besarnya sampel minimum untuk penelitian deskriptif sebanyak 100.

Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, yaitu teknik *non-random sampling* yang memilih individu-individu berdasarkan ciri-ciri khusus yang dimiliki oleh sampel. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah konsumen yang sedang berbelanja produk makanan (aneka camilan, aneka permen, aneka cokelat, aneka biskuit, makanan bayi, makanan diet, pemulas roti, dendeng, abon, mie telur, aneka mie instan, mie cup, makanan kaleng, makanan olahan) di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya. Dan konsumen mengetahui kegiatan promosi dan kebijakan harga yang diterapkan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya, serta konsumen tersebut merupakan pengambil keputusan.



Teknik Analisis dan Uji Hipotesis

Data yang terkumpul dianalisa dengan teknik *Structural Equation Model* yaitu model mengenai struktur hubungan yang membentuk atau menjelaskan kausalitas antara faktor (Ferdinand, 2002) dengan bantuan program AMOS 16.0.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan cara mengevaluasi pengaruh variabel dalam analisis jalur. Hal tersebut dapat dilihat pada nilai signifikansi (P) kurang dari 0,05 dan nilai *critical ratio* (CR) lebih besar dari 2,00.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini sebelum dilakukan analisis *full structural equation model* terlebih dahulu dilakukan *first confirmatory factor analysis* untuk menguji apakah indikator-indikator yang membentuk subkonstruk dari konstruk eksogen *need for closure* dan juga indikator-indikator yang membentuk subkonstruk dari konstruk endogen pencarian alat promosi penjualan di dalam toko berpengaruh secara kuat terhadap subkonstruk tersebut. Berikut ini adalah hasil *first confirmatory factor analysis* untuk subkonstruk *need for structure, need for predictability, need for decisiveness, intolerance for ambiguity* dan *close mindedness*. Dan dari *first confirmatory factor analysis* diketahui bahwa ada tiga indikator yang dihilangkan karena nilai loading factor kurang dari 0,6 yaitu indikator X1.1.3, indikator X1.4.4, indikator X1.5.5, maka untuk selanjutnya indikator tersebut tidak digunakan.

Langkah selanjutnya adalah melakukan *second confirmatory factor analysis* untuk menguji apakah subkonstruk *need for predictability, need for decisiveness, intolerance for ambiguity* dan *close mindedness* benar-benar membentuk konstruk *need for closure*. Dalam hasil penelitian ini menunjukkan benar bahwa subkonstruk tersebut merupakan komponen pembentuk konstruk *need for closure*.

Analisis Full Structural Equation Modelling

Asumsi-asumsi yang harus dipenuhi dalam prosedur pengolahan data yang dianalisis dengan permodelan SEM adalah sebagai berikut:

a. Evaluasi Normalitas Data

Dari hasil uji normalitas diketahui bahwa data terdistribusi secara normal karena nilai CR *skewness* dan CR *kurtosis* berada dalam rentang ketentuan sebesar 1,773.

b. *Outlier*

Dari hasil uji *univariate outlier* diketahui bahwa terdapat *univariate outlier* pada beberapa item. Menurut Ferdinand (2005) apabila tidak terdapat alasan khusus untuk mengeluarkan kasus yang mengindikasikan adanya *outlier*, maka kasus itu harus tetap diikutsertakan dalam analisis selanjutnya. Apabila data tidak terdistribusi normal harus dilakukan eliminasi data yang *outlier* atau ekstrim, sebaliknya apabila data sudah terdistribusi secara normal tidak perlu dilakukan eliminasi terhadap data. Dengan demikian, eliminasi item tidak perlu dilakukan.

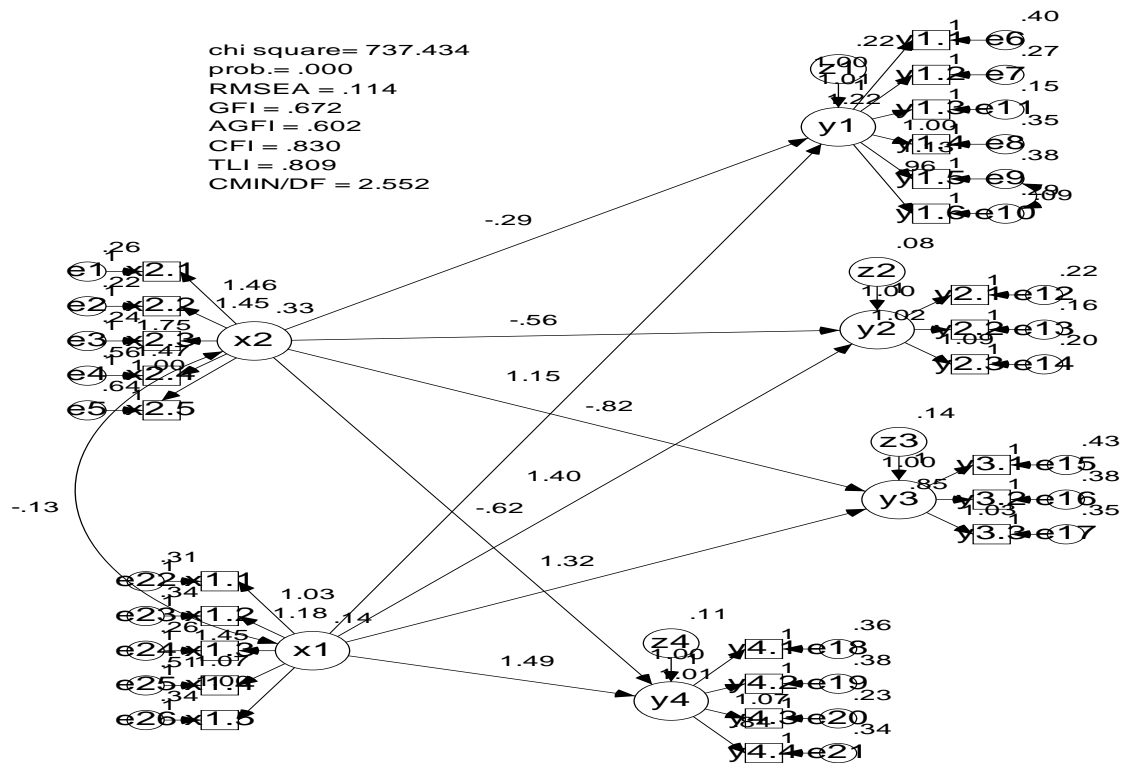
Dari hasil uji *multivariate outlier* diketahui bahwa nilai *mahalanobis distance* terendah adalah 10,118 dan tertinggi adalah 45,784, yang lebih kecil dari jarak *mahalanobis* sebesar 54,05196 (CHIINV (0.001,47) pada *microsoft excel*) artinya tidak terdapat *multivariate outlier* dalam observasi.

c. Non Multikolinieritas

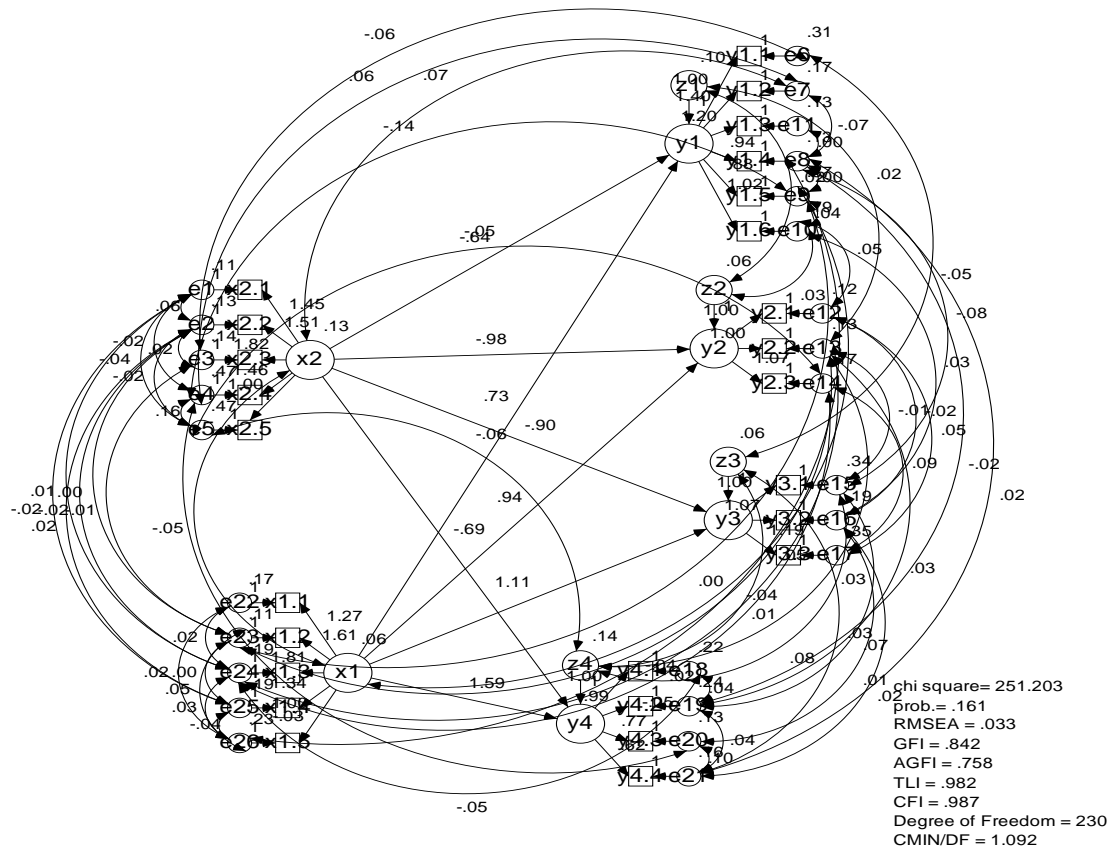
Dari hasil uji multikolinieritas menunjukkan bahwa tidak ditemukan multikolinieritas di antara variabel eksogen, ditunjukkan dengan korelasi sebesar -0,053.

Setelah semua asumsi terpenuhi maka selanjutnya dapat dilakukan analisis *full structural equation model*.

Gambar 4.1 Sebelum Modifikasi



Gambar 4.2 Setelah Modifikasi





Pengujian SEM dilakukan dua kali karena berdasarkan uji *goodness of fit* tidak memenuhi kriteria sehingga dilakukan modifikasi dengan penambahan jalur. Namun penambahan jalur tidak mempengaruhi jalur utama. Dan dari model yang telah dimodifikasi uji *goodness of fit* telah memenuhi kriteria.

Tabel 4.1
Indeks Pengujian Goodness of Fit

<i>Goodness-of-fit index</i>	<i>Cut-off Value</i>	<i>Hasil Analisis</i>	<i>Evaluasi Model</i>
X ² -chi-square	Kecil	251.203	Baik
Significant Probability	≥ 0,05	0,161	Baik
CMIN/DF	≤ 2,00	1,092	Baik
GFI	≥ 0,90	0,842	Marginal
AGFI	≥ 0,90	0,758	Marginal
TLI	≥ 0,95	0,982	Baik
CFI	≥ 0,95	0,987	Baik
RMSEA	≤ 0,05	0,033	Baik

Sumber: output Amos

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dalam SEM dapat diperoleh melalui rumusan sebagai berikut (Ferdinand, 2005):

$$\text{construct - reliabilit y} = \frac{(\sum \text{std.loading})^2}{(\sum \text{std.loading})^2 + \sum \varepsilon_j}$$

Dimana:

$\varepsilon_j = 1 - \text{standardized loading}^2 = \text{error measurement}$ (kesalahan pengukuran)

Dari hasil perhitungan didapat nilai reliabilitas untuk *Need for Closure* sebesar 0,774; Tekanan Waktu sebesar 0,853; Pencarian Kupon 0,894; Pencarian alat promosi di dalam toko sebesar 0,885; Peralihan ke toko lain sebesar 0,881; Perbandingan unit harga di dalam toko 0,875. Dapat disimpulkan bahwa penelitian ini *reliable* atau dapat diterima karena nilai reliabilitas konstruk ≥ 0,60.

Uji Hipotesis

Secara keseluruhan, dalam penelitian ini diajukan 8 hipotesis. Delapan hipotesis adalah hipotesis korelasi antar variable eksogen dengan variabel endogen, seperti terdapat pada model analisis. Untuk menguji hipotesis korelasi, digunakan uji-t. Nilai t pada output AMOS, tampak pada nilai Critical Ratio (C.R.) Secara umum digunakan pedoman nilai C.R. ≥ 2 dan nilai signifikansi (P) < 0,05, untuk menyimpulkan bahwa suatu hubungan korelasi terbukti signifikan.

Tabel 4.2
Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Pengaruh	Estimate	CR	P	Keterangan
H1	y1 <--- x1	0,728	2.305	0,005	Diterima
H2	y2 <--- x1	0,940	2.693	***	Diterima
H3	y3 <--- x1	1,111	2.777	0,007	Diterima
H4	y4 <--- x1	1,586	3.164	***	Diterima
H5	y1 <--- x2	-0,637	-2.799	0,021	Diterima
H6	y2 <--- x2	-0,897	-3.389	0,007	Diterima
H7	y3 <--- x2	-0,691	-2.677	0,005	Diterima
H8	y4 <--- x2	-0,984	-3.626	0,002	Diterima

Sumber: Output Amos

Pembahasan

Pengaruh *need for closure* adalah positif terhadap pencarian kupon. Artinya, jika *need for closure* meningkat maka pencarian kupon juga akan meningkat, dan sebaliknya. Hasil ini sesuai dengan penelitian Vermeir dan Van Kenhove (2005). Karena dengan mencari kupon tersebut maka akan menambah rasa percaya diri, keamanan dan juga keputusan yang konsisten yang akan diambil oleh konsumen (Vermeir dan Van Kenhove). Dengan adanya kupon tersebut maka konsumen memiliki alasan yang kuat untuk melakukan

suatu keputusan pembelian, karena keuntungan yang di dapat dari pembelian produk makanan dengan menggunakan kupon tersebut.

Pengaruh *need for closure* adalah positif terhadap pencarian iklan dan promosi di dalam toko. Artinya, jika *need for closure* meningkat maka pencarian iklan dan promosi di dalam toko juga akan meningkat, dan sebaliknya. Hasil ini sesuai dengan penelitian Vermeir dan Van Kenhove (2005). Dalam mencari dan memproses informasi, individu yang termotivasi untuk menyimpulkan dengan cepat lebih suka menggunakan petunjuk-petunjuk yang sederhana (Kruglanski dan Freund, 1983). Berdasarkan hal tersebut, iklan dan promosi di dalam toko yang mudah dijumpai dan dikenali oleh konsumen ketika berbelanja bertindak sebagai jalan pintas yang akan membantu konsumen untuk mengambil keputusan pembelian dengan lebih cepat dibandingkan harus mencari dan memproses jenis informasi yang lain atau informasi secara keseluruhan.

Pengaruh *need for closure* adalah positif terhadap perpindahan ke toko lain. Artinya, jika *need for closure* meningkat maka perpindahan ke toko lain juga akan meningkat, dan sebaliknya. Hasil ini sesuai dengan penelitian Vermeir dan Van Kenhove (2005). Apabila konsumen mengetahui harga produk makanan di Carrefour Duku Kupang lebih tinggi dibandingkan dengan toko lain, maka konsumen akan melakukan perpindahan ke toko lain untuk mendapatkan harga yang lebih rendah. Konsumen cenderung mencari sumber-sumber informasi yang memberikan mereka perasaan yakin telah mendapatkan *best deals* (Shimp dan Kavas, 1984).

Pengaruh *need for closure* adalah positif terhadap perbandingan harga di dalam toko. Artinya jika *need for closure* meningkat maka perbandingan harga di dalam toko juga akan meningkat, dan sebaliknya. Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian Vermeir dan Van Kenhove (2005) yang mengemukakan bahwa *need for closure* berpengaruh signifikan dan negatif terhadap perbandingan harga di dalam toko. Perbedaan hasil ini dapat disebabkan oleh mayoritas karakteristik responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah 68,3% perempuan, 35% berusia 15-25 tahun, 57,5% berpendidikan terakhir SMA, dan 53,33% pengeluaran per bulan > Rp 1.000.000 – Rp 3.000.000. kebutuhan konsumen ini untuk mendapatkan *best deals* yang didukung oleh kemampuan mereka untuk melakukan usaha membandingkan harga, menjadikan perbandingan harga sebagai salah satu aktifitas yang penting dilakukan sebelum mengambil keputusan pembelian. Perbandingan harga di dalam toko, baik antar merek maupun antar ukuran kemasan memungkinkan untuk dilakukan selama manfaat yang didapatkan dari perbandingan harga melebihi pengorbanan atas usaha yang dilakukan.

Pengaruh tekanan waktu adalah negatif terhadap pencarian kupon. Artinya, jika tekanan waktu meningkat maka pencarian kupon akan menurun, dan sebaliknya. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Vermeir dan Van Kenhove (2005). Seseorang yang berada dalam tekanan waktu akan menyaring atau mengurangi jumlah informasi dan juga mengubah strateginya dalam mengambil keputusan (Thunholm, 2003). Hal ini mengindikasikan bahwa konsumen yang awalnya melakukan pencarian kupon, karena mengalami tekanan waktu maka konsumen akan merubah strateginya tersebut dan tidak melakukannya.

Pengaruh tekanan waktu adalah negatif terhadap pencarian iklan dan promosi di dalam toko. Artinya, jika tekanan waktu meningkat maka pencarian iklan dan promosi di dalam toko akan menurun, dan sebaliknya. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Vermeir dan Van Kenhove (2005). Menurut Payne et al., dalam Thunholm (2003) saat tekanan waktu meningkat, maka semua keakuratan strategi akan menurun sehingga konsumen akan melakukan strategi sederhana dalam mengambil keputusan dengan informasi yang sedikit.

Pengaruh tekanan waktu adalah negatif terhadap perpindahan ke toko lain. Artinya, jika tekanan waktu meningkat maka perpindahan ke toko lain akan menurun, dan sebaliknya. Hasil ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan Vermeir dan Van Kenhove (2005) yang menyatakan bahwa tekanan waktu tidak berpengaruh terhadap perpindahan ke toko lain. Namun hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Beatty dan Smith



(1987) yang mengemukakan bahwa tekanan waktu yang tinggi mengurangi kunjungan ke banyak toko dan juga menurut Iyer (1989) yang menyatakan tekanan waktu akan membatasi jumlah informasi yang diproses oleh konsumen.

Pengaruh tekanan waktu adalah negatif terhadap perbandingan harga di dalam toko. Artinya, jika tekanan waktu meningkat maka perbandingan harga di dalam toko akan menurun, dan sebaliknya apabila tekanan waktu menurun maka perbandingan harga di dalam toko akan meningkat. Hasil ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan Vermeir dan Van Kenhove (2005) yang menyatakan bahwa tekanan waktu tidak berpengaruh terhadap perbandingan harga di dalam toko. Namun hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Thunholm (2003) yang menyatakan bahwa pengambilan keputusan dengan menggunakan model yang lebih sulit akan membutuhkan lebih banyak waktu jika dibandingkan dengan pengambilan keputusan dengan model yang sederhana. Membandingkan unit harga di dalam toko sebelum melakukan keputusan pembelian merupakan model yang kompleks yang menguras banyak waktu dan energi, mengingat Carrefour Dukuh Kupang menawarkan puluhan ribu item produk dengan bermacam-macam merek, ukuran dan *layout*. Sehingga saat mengalami tekanan waktu konsumen tidak akan melakukan perbandingan harga di dalam toko karena akan membutuhkan lebih banyak waktu.

V. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa:

1. *Need for closure* yang dimiliki oleh konsumen berpengaruh secara signifikan terhadap usaha pencarian kupon yang dilakukan oleh konsumen dalam membeli produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
2. *Need for closure* yang dimiliki oleh konsumen dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pencarian iklan dan promosi di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
3. *Need for closure* yang dimiliki oleh konsumen dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perpindahan ke toko lain yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
4. *Need for closure* yang dimiliki oleh konsumen dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perbandingan harga di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
5. Tekanan waktu yang dirasakan oleh konsumen dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap usaha pencarian kupon yang dilakukan oleh konsumen yang sedang berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
6. Tekanan waktu yang dirasakan oleh konsumen dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pencarian iklan dan promosi di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
7. Tekanan waktu yang dirasakan oleh konsumen dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perpindahan ke toko lain yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.
8. Tekanan waktu yang dirasakan oleh konsumen dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perbandingan harga di dalam toko yang dilakukan oleh konsumen ketika berbelanja produk makanan di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya.



Saran

Diharapkan agar penelitian selanjutnya dapat memperbaiki kekurangan dan melengkapi keterbatasan yang dimiliki oleh penelitian ini terutama menyangkut pengaruh masing-masing level *need for closure* yang dimiliki dan tekanan waktu yang dirasakan oleh konsumen terhadap usaha pencarian informasi harga dan promosi. Selain itu, penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas kategori produk serta *setting* yang digunakan dalam penelitian sehingga dapat memberikan pandangan dan manfaat yang lebih menyeluruh bagi semua pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Beatty, S.E., and Smith, S. 1987. *External Search Effort: an Investigation Across Several Product Categories*. Journal of Consumer Research. Vol. 14: 83-95.
- Dickson, Peter R., and Sawyer Alan G. 1990. *The Price Knowledge and Search of Supermarket Shopper*. Journal of Marketing. Vol. 54. No. 3. (July):42.
- Dodds, W. B., Monroe, K. B., and Grewal, D. 1991. *Effect of Price, Brand, and Store Information on Buyers Product Evaluations*. Journal of Marketing Research. Vol. 28: 307-319.
- Dror, I. E., Busemeyer, J. R., Basola, B. 1999. *Decision making under time pressure: An independent test of sequential sampling models*. Journal of Psychonomic Society. Vol. 27. No. 4: 713-725.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D., and Miniard, P. W. 1995. *Consumer Behavior*. Eighth Edition. New York: McMillan Publishing Co.
- Ferdinand, Augusty. 2002. *Structural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Indriartono, Nur dan Bambang Supomo. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis: untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Iyer, E.S. 1989. *Unplanned Purchasing: Knowledge of Shopping Environment and Time Pressure*. Journal of Retailing. Vol. 65: 40-57.
- Shimp, T. A., and Kavvas, A. 1984. *The Theory of Reasoned Action Applied to Coupon Usage*. Journal of Consumer Research. Vol. 11: 795-809.
- Thunholm, Peter. 2003. *Decision Making Under Time Pressure: To Evaluate or Not to Evaluate Three Options Before The Decision is Made*. National Defence College & Stockholm University.
- Urbany, J. E., Peter, R. D., and Wilkie, W. L. 1989. *Buyer Uncertainty and Information Search*. Journal of Consumer Research. Vol. 16: 208-215.
- , Rosemary, K., and Peter, R. D. 1996. *Price Search in the Retail Grocery Market*. Journal of Marketing. Vol. 60: 91.
- Vermeir, Iris. 2003. *The Influence of Need for Closure on Consumer Behavior*. Faculteit Economie En Bedrijfskunde Vakgroep Marketing.
- , and Van Kenhove, P. 2005. *The Influence of Need for Closure and Perceived Time Pressure on Search Effort for Price and Promotional Information in a Grocery Shopping Context*. Journal of Psychology & Marketing, Vol. 22(1): 71-95.
- Webster, D. M., and Kruglanski, A. W. 1994. *Individual Differences in Need for Cognitive Closure*. Jurnal of Personality and Social Psychology. Vol. 67: 1049-1062.
- Widayat. 2004. *Metode Penelitian Pemasaran*. Edisi Pertama. Malang: Penerbit UMM.



STUDI DESKRIPTIF: PERILAKU KONSUMEN ROKOK SKM LIGHT (A MILD, LA LIGHTS, CLAS MILD) PADA KONSUMEN KELAS SOSIO EKONOMI A, B, DAN C DI SURABAYA

Wina Christina

wina_180684@yahoo.com.au

Abstract

Sigaret Kretek Mesin (SKM) Lights is low tar and nicotine cigarettes which had tremendous growth in market share these recent years. Among other SKM Lights brands, the top-three companies with biggest share are A Mild, Clas Mild, and LA Lights. In this research, customers' profiles and behaviors of those brands were described in each Socio Economic Status (SES) ABC. Consumers' behaviors that were described are when, where, buying intensity, smoking intensity, post-purchase evaluation, and post-purchase action.

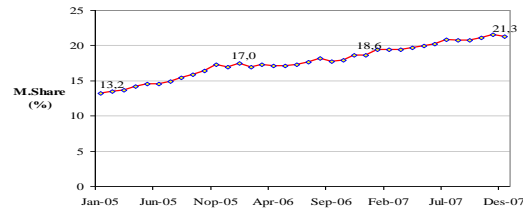
Keywords: SKM Lights, customer behaviors

Tantangan yang paling sulit dihadapi oleh pelaku bisnis saat ini bukanlah pada bagaimana bisa sukses, melainkan bagaimana bisa mempertahankan kesuksesan itu. Globalisasi, kemudahan akses terhadap informasi dan perkembangan pesat atas produk atau jasa telah mengubah perilaku konsumen. Perilaku konsumen yang dinamis menimbulkan kebutuhan dan keinginan yang juga semakin berkembang. Suatu perusahaan harus mampu untuk membaca kebutuhan dan keinginan konsumen. Mengenal di mana mereka membeli, di mana membeli, seberapa sering membeli, seberapa sering merokok, apakah konsumen puas, dan tindakan apa yang dilakukan setelah pembelian.

Pada industri *Fast Moving Consumer Good* (FMCG), pemahaman terhadap kedinamisan konsumen perlu dilakukan secara periodik karena perubahan terjadi lebih cepat dan dalam frekuensi yang lebih banyak. Hal ini tak terkecuali terjadi pada industri rokok, dimana karakter industri rokok banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor. Salah satu faktor adalah pengaruh kebijakan pemerintah dimana terdapat banyak batasan-batasan yang membuat pabrikan rokok tidak leluasa dalam kegiatan pemasaran. Menurut jenisnya, rokok yang beredar di Indonesia dapat dibagi menjadi 3 kategori :

1. Sigaret Kretek Tangan (SKT), rokok berbahan dasar tembakau dan cengkeh yang dibuat dengan cara manual.
2. Sigaret Kretek Mesin (SKM), rokok berbahan dasar tembakau dan cengkeh yang dibuat dengan mesin. SKM terdiri dari SKM reguler (SKM *full flavor*) dan SKM ringan yang rendah tar dan nikotin (SKM *Light*).
3. Sigaret Putih Mesin (SPM), rokok berbahan dasar tembakau, tanpa cengkeh dan dibuat dengan mesin.

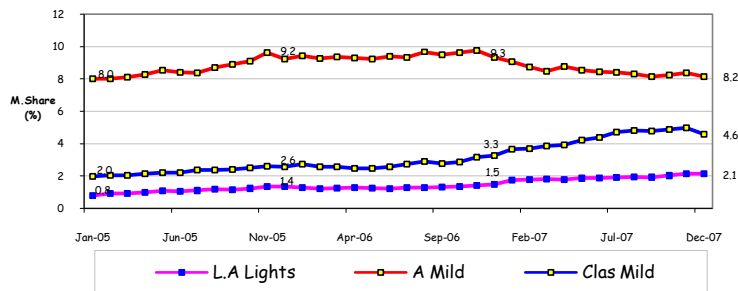
Dari ketiga kategori tersebut, SKM jenis *Light* berkembang paling pesat selama beberapa tahun terakhir



Sumber: Survei Nielsen

Gambar 1
Grafik *Market Share* SKM Light di Indonesia
selama tahun 2005 sampai tahun 2007

Saat ini, pangsa pasar terbesar kategori SKM *Light* di Indonesia adalah merek A Mild, dengan pangsa pasar 8,2%, diikuti dengan merek Clas Mild sebesar 4,6 % dan merek LA Lights sebesar 2,1%. Perkembangan pangsa pasar ketiga merek ini di Indonesia selama tahun 2005 sampai tahun 2007 tergambar pada gambar 2.



Sumber: Survei Nielsen

Gambar 2
Grafik *Market Share* A Mild, Clas Mild dan LA Lights Di
Indonesia Selama Tahun 2005 Sampai Tahun 2007

Dalam lingkup wilayah yang lebih kecil, penelitian lain (internal PT Djarum) dengan wawancara terhadap 304 responden perokok di kota Surabaya pada tahun 2006, didapatkan hasil penggunaan merek-merek rokok (*brand usage*) 10 besar di kota Surabaya menurut kelas sosioekonomi (SES ABCD), seperti terlihat pada tabel 1.

Tabel 1

Proporsi Penggunaan Merek Menurut Kelas Sosioekonomi (SES ABCD)
di Kota Surabaya

N = 304	SES A	SES B	SES C	SES D
GG Surya, n = 90	8%	10%	51%	31%
GG FIM, n = 64	5%	8%	55%	33%
DSSK, n = 40	15%	18%	60%	8%
A Mild, n = 26	35%	12%	46%	8%
D76, n = 12	0%	0%	50%	50%
Marlboro, n = 11	0%	36%	64%	0%
SAH, n = 10	0%	0%	50%	50%
D Super, n = 8	13%	13%	50%	25%
Clas Mild, n = 7	0%	29%	57%	14%
LA Lights, n = 5	0%	40%	40%	20%

Sumber: Survei Internal Djarum



Tabel 2 menunjukkan pola pembelian, tempat membeli, berapa lama mengkonsumsi dan alasan mengkonsumsi ketiga merk tersebut menurut kelas SES konsumennya.

Tabel 2
Pola Beli, Tempat Beli, Berapa Lama Konsumsi Dan Alasan Memilih A Mild, Clas Mild, dan LA Lights Menurut Konsumen Kelas SES ABCD

	A Mild	Clas Mild	LA Lights
Pola beli			
SES A	Bungkus	-	-
SES B	Bungkus	Bungkus	Bungkus
SES C	Bungkus	Bungkus/Batang	Bungkus
SES D	Bungkus/Batang	Bungkus	Bungkus/Batang
Tempat beli			
SES A	Toko/Supermarket	-	-
SES B	K5	Toko/K5	Toko
SES C	Toko	Toko/K5	Toko/K5
SES D	Toko	Toko/K5	Toko/K5
Berapa lama konsumsi			
SES A	1 - 10 thn	-	-
SES B	1 - 5 thn	6 bln - 2 thn	6 bln - 2 thn
SES C	1 - 10 thn	6 bln - 2 thn	3 bln - 5 thn
SES D	2 - 10 thn	6 bln - 2 thn	4 - 6 bln
Alasan memilih merk			
SES A	- Rasa Gurih - Rasa Mantap - Hisapan Ringan - Tidak Batuk	-	-
SES B	- Rasa Mantap - Hisapan Ringan	- Rasa Mantap - Hisapan Ringan	- Rasa Mantap - Hisapan Ringan - Tidak Batuk
SES C	- Rasa Gurih - Rasa Mantap - Hisapan Ringan	- Rasa Gurih - Rasa Mantap - Harga Terjangkau - Hisapan Ringan - Tidak Batuk	- Rasa Gurih - Hisapan Ringan - Tidak Batuk - Harga Terjangkau
SES D	- Hisapan Ringan - Tidak Gatal di Tenggorokan - Kemasan Kecil	- Rasa Gurih - Rasa Mantap - Harga Terjangkau	- Harga Terjangkau - Merk Populer - Hisapan Ringan

Sumber: Survei Internal Djarum

Penelitian ini ditujukan untuk mengembangkan berbagai penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, yaitu untuk:

1. Mengetahui perilaku konsumen rokok A Mild, Clas Mild, dan LA Lights di Surabaya menurut kelas sosioekonomi A,B,danC.
2. Mengetahui perbedaan perilaku konsumen rokok A Mild, Clas Mild, dan LA Lights di Surabaya menurut kelas sosioekonomi A,B, dan C.

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan untuk lebih memahami profil dan perilaku konsumen rokok A Mild, Clas Mild, dan LA Lights menurut kelas sosioekonomi-nya. Manfaat lain dari penelitian ini adalah untuk menyusun strategi yang tepat untuk mendapatkan konsumen yang diharapkan.

Menurut Schiffman dan Kanuk dalam *Consumer Behavior* (2007:3), “*Consumer behavior is defined as the behavior that consumers display in searching for, purchasing, using, evaluating, and disposing of products and services that they expect will satisfy their needs*”.

Menurut Kotler & Keller (2006:188), perilaku konsumen menitikberatkan bagaimana seseorang membuat keputusan untuk menggunakan kemampuannya (uang, waktu dan usaha) dalam mengkonsumsi barang dan jasa. Yang meliputi: (1) apa yang mereka beli, (2) mengapa membeli, (3) kapan membeli, (4) dimana membeli, (5) seberapa

sering membeli, (6) seberapa sering menggunakan, (7) bagaimana mengevaluasi paska pembelian, (8) bagaimana pengaruh evaluasi paska pembelian pada pembelian di masa mendatang?

Menurut Prasetijo dan Ihlawu (2004:176), masyarakat cenderung mengkategorikan anggota-anggotanya dalam tingkatan-tingkatan atau hirarki yang disebut stratifikasi sosial. Social Economic Status (SES), adalah peringkat stratifikasi masyarakat secara sosioekonomi yang disusun berdasar riset badan independen.

Tabel 3
Pengelompokan Ses Di Sembilan Kota Besar

PENGELUARAN RUTIN	SES	JUMLAH
< Rp. 600.000	SES E	4.2%
Rp. 600.001 – Rp. 1.000.000	SES D	19.8%
Rp. 1.000.001 – Rp. 1.800.000	SES C	38.8%
Rp. 1.800.001 – Rp. 3.000.000	SES B	22.3%
> Rp. 3.000.000	SES A	15%

Sumber: Majalah Marketing, No. 01/V/JAN'06

Penelitian yang membahas kelas sosial dan perilaku konsumen serta keterkaitan antara kedua variabel tersebut telah banyak dilakukan sebelumnya. Beberapa jurnal penelitian yang menjelaskan keterkaitan antara kelas sosial dengan perilaku sosial ditulis oleh:

1. M. Joseph Sirgy dalam *Journal of Consumer Research* (1982 : 287) dengan judul “*Self-Concept in Consumer Behavior: A Critical Review*”. Hasil dari studi ini berupa *review* yang berbeda terhadap konsep diri dalam perilaku konsumen.
2. Pierre Martineau dalam *Journal of Marketing* (1958:121) dengan judul “*Social Classes And Spending Behavior*”, melakukan studi di Chicago dengan wawancara terhadap 3880 responden dan menyimpulkan bahwa perilaku konsumen sangat ditentukan oleh kelas sosial mereka, terutama terjadi di kota besar.
3. Joseph N. Fry dalam *Journal Of Marketing Research* (1971 : 298) dengan judul “*Personality Variables and Cigarette Brand Choice*”, melakukan studi terhadap perokok yg dilakukan di London, dengan memberikan 4 sampel rokok yang masing-masing dicoba selama 2 minggu dan mewawancarai 216 responden untuk mengetahui preferensi dari responden terhadap masing-masing merk yang dicoba. Penelitian tersebut mendapatkan adanya perbedaan preferensi terhadap merk-merk rokok dengan atribut-atribut tertentu pada setiap kelas sosioekonomi. Kelas sosioekonomi menengah lebih suka rokok yang mempunyai atribut “lebih ringan”, “Feminine”, “Stylish”. Sedangkan Responden kelas pekerja (kelas bawah – kelas menengah bawah) memerlukan pengakuan sosial, sehingga mereka lebih memilih merk populer untuk dapat lebih diterima oleh lingkungan sosial mereka.
4. Terrel G. Williams dalam *Journal Of Consumer Marketing* (2002 : 249) dengan judul “*Social Class Influences on Purchase Evaluation Criteria*”, melakukan studi terhadap 306 responden (pria dan wanita) yang dipilih secara random dari buku telepon. Studi dilakukan dengan wawancara dengan tujuan mengetahui faktor-faktor apa saja yang dianggap penting dalam memilih beberapa item produk yang terbagi: produk dengan nilai sosial tinggi dan rendah. Hasil yang didapat adalah bahwa pendapatan dan kelas sosial berpengaruh terhadap faktor yang dianggap penting dari sebuah produk. Ekspektasi terhadap suatu produk berbeda menurut jenis kelamin, wanita lebih tinggi tingkat ekspektasinya terhadap suatu produk sehingga lebih sulit memuaskan mereka.
5. Charles M. Schaninger dalam *Journal Of Marketing Research* (1986 : 192) dengan judul “*Social Class Versus Income Revisited: An Empirical Investigation*”, melakukan studi terhadap 325 responden rumah tangga di Ottawa, Kanada. Hasil yang didapatkan adalah kelas sosial berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam pembelian barang, terutama untuk barang-barang yang tidak mengeluarkan biaya besar (makanan & minuman). Untuk barang-barang yang mengeluarkan biaya besar dan “tidak terlihat”



- (minuman ringan & minuman beralkohol), pendapatan berpengaruh terhadap perilaku pembelian.
6. John W. Slocum, Jr dan H. Lee Mathews dalam *Journal of Consumer Research* (2005 : 766) dengan judul “*Social Class and Income as Indicators of Consumer Credit behavior*”, melakukan studi dengan metode *indepth interview* terhadap 23 responden di Sydney, Australia. Hasil yang didapatkan adalah kelas sosial yang lebih tinggi (para profesional) lebih fokus pada pertumbuhan dan pengembangan finansial dengan melakukan investasi bermacam-macam dan kadang berinvestasi dengan tingkat resiko yang tinggi. Sedangkan kelas sosial yang lebih rendah (pegawai) lebih fokus pada penyeimbangan keuangan dan lebih memerhatikan faktor harga, serta melakukan investasi pada satu jenis investasi yang tingkat resikonya rendah.
 7. Richard P. Coleman dalam *Journal of Consumer Research* (1986 : 265) dengan judul “*The Continuing Significance of Social Class to Marketing*”, melakukan studi yang *review* tentang bagaimana kelas sosial dapat diterapkan lebih baik pada penelitian konsumen dan menyimpulkan bahwa riset mengenai kelas sosial hendaknya dilakukan secara periodik untuk dapat mengikuti perkembangan masyarakat yang dinamis.
 8. Alan R. Andreasen dalam *Journal of Consumer Research* (1986 : 784) dengan judul “*Life Status Changes and Changes in Consumer Preferences and Satisfaction*” menyimpulkan bahwa tingkat sosial ekonomi merupakan faktor yang berpengaruh terhadap gaya hidup, preferensi terhadap suatu merk, dan tingkat kepuasan suatu merek.

Metodologi Penelitian

Jenis penelitian ini digolongkan ke dalam penelitian deskriptif dimana peneliti mengumpulkan fakta dan menguraikan secara menyeluruh dan teliti sesuai dengan persoalan yang akan dipecahkan, tetapi tidak melakukan hipotesis.

Definisi operasional variabel perilaku konsumen adalah perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghentikan rokok SKM *Lights A Mild*, *LA Lights* atau *Clas Mild* yang di harapkan dapat memuaskan kebutuhan konsumen.

Variabel perilaku konsumen yang diteliti, meliputi:

- Apa yang mereka beli, yaitu merek rokok SKM *Light* apa yang dipilih konsumen kelas sosioekonomi A, B, dan C untuk dikonsumsi. Dalam hal ini terdapat 3 merek SKM *Light* yang memiliki pangsa pasar terbesar yang akan diamati, yaitu: *A Mild*, *LA Lights* dan *Clas Mild*.
- Mengapa mereka membeli rokok, yaitu alasan utama mengapa konsumen membeli dan mengkonsumsi rokok. Meliputi rasa ringan, nikmat, gurih, harga terjangkau, merek populer dan kemasan menarik.
- Kapan mereka membeli rokok, yaitu berhubungan dengan kapan konsumen membeli. Apakah sebelum persediaan rokoknya habis, setelah persediaan rokok habis, atau setiap awal bulan.
- Dimana mereka membeli rokok, yaitu berhubungan dengan dimana biasanya konsumen membeli rokok. Lokasi dimana *channel* distribusi adalah di *supermarket*, *minimarket*, toko grosir, warung/kios, kakilima, asongan.
- Seberapa sering mereka membeli, yaitu berhubungan dengan bagaimana pola konsumen melakukan cara pembelian rokok. Pembelian yang dilakukan meliputi sehari lebih dari dua kali, dua kali sehari, satu kali sehari, satu minggu satu kali, satu minggu dua kali.
- Seberapa sering mereka mengkonsumsi yaitu berhubungan dengan pola konsumsi rokok. Intensitas penggunaan produk dikelompokkan menjadi responden yang menggunakan secara rutin setiap hari, seminggu lebih dari sekali, seminggu sekali, dan responden yang hanya menggunakan sesekali saja.
- Bagaimana mereka mengevaluasi paska pembelian, yaitu berhubungan dengan hasil evaluasi konsumen kelas sosioekonomi A, B dan C terhadap rokok yang konsumen beli dan konsumsi, meliputi sangat puas, puas, biasa saja, atau tidak puas.

- Bagaimana pengaruh evaluasi paska pembelian pada pembelian dimasa mendatang, yaitu berhubungan dengan dampak dari evaluasi konsumen terhadap rokok yang dibeli dan dikonsumsi. Pengaruh dari evaluasi paska pembelian dapat berupa tetap melakukan pembelian, hanya sesekali mengkonsumsinya, berhenti mengkonsumsi rokok ini, merekomendasikan kepada orang lain.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada responden yang dianggap layak untuk dijadikan sampel dalam penelitian ini.

Target populasi dari penelitian ini adalah perokok yang mengonsumsi dan membeli rokok SKM *light* (A Mild, LA Lights atau Clas Mild). Adapun karakteristik populasi adalah: (1) Berdomisili di kota Surabaya, (2) Jenis kelamin pria, (3) Usia minimal 18 tahun, (4) Bukan sebagai pedagang perantara (distributor/warung/toko), (5) SES A,B atau C

Metode sampling yang digunakan adalah sampling non probabilistik yaitu sampling kuota (*quota sampling*). Dalam sampling kuota, sampel diambil karena peneliti menganggap bahwa seseorang atau sesuatu tersebut memiliki informasi yang diperlukan bagi penelitiannya.

Diketahui jumlah pangsa pasar rokok A Mild, LA Lights dan Clas Mild di Surabaya adalah 12%. Tingkat signifikansi yang digunakan 5% dan tingkat kesalahan 6% maka ukuran sampel yang dibutuhkan adalah 195 sampel dan dibulatkan menjadi 200 sampel. Data diolah menjadi tabel distribusi frekuensi, presentasi diagram batang, & pie, dengan teknik analisis tabulasi silang.

Deskripsi & Analisis Hasil Penelitian

Tabel 4
Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan	Frekuensi	%
SD-SMP	16	8%
SMA	143	71%
D3-S1	41	21%
Total	200	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 5
Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Frekuensi	%
Swasta	35	17%
Pedagang/Wiraswasta	89	44%
PNS/TNI/POLRI	21	11%
Mahasiswa	33	17%
Lainnya, pengangguran	22	11%
Total	200	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 6
Status Sosioekonomi (SES) Responden

SES	Frekuensi	%
SES A	29	15%
SES B	73	37%
SES C	98	48%
Total	200	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 7
Kelompok Usia Responden

Kelompok Usia	Frekuensi	%
19 – 27 tahun	119	59%
28 – 36 tahun	74	37%
37 - 45 tahun	7	4%
Total	200	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.



Tabel 8
Tingkat Pendidikan Perokok A Mild, Clas Mild, dan LA Lights

Pendidikan	A Mild		Clas Mild		LA Lights	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
SD-SMP	7	7%	6	11%	3	7%
SMA	70	69%	42	78%	31	70%
D3-S1	25	25%	6	11%	10	23%
Total	102	100%	54	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 9
Pekerjaan Perokok A Mild, Clas Mild, dan LA Lights

Pekerjaan	A Mild		Clas Mild		LA Lights	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Swasta	17	17%	9	17%	9	20%
Pedagang/ Wiraswasta	53	52%	21	39%	15	34%
PNS/TNI/ POLRI	11	11%	6	11%	4	9%
Mahasiswa	15	15%	6	11%	12	27%
Lainnya, pengangguran	6	6%	12	22%	4	9%
Total	102	100%	54	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 10
SES Perokok A Mild, Clas Mild, dan LA Lights

SES	A Mild		Clas Mild		LA Lights	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
SES A	23	23%	3	6%	3	7%
SES B	39	38%	14	26%	20	45%
SES C	40	39%	37	69%	21	48%
Total	102	100%	54	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 11
Kelompok Usia Perokok A Mild, Clas Mild, dan LA Lights

Kelompok Usia	A Mild		Clas Mild		LA Lights	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
19 - 27 tahun	46	45%	36	67%	37	84%
28 - 36 tahun	50	49%	18	33%	6	14%
37 - 45 tahun	6	6%	0	0%	1	2%
Total	102	100%	54	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

4.2. Perilaku Perokok A Mild Menurut SES ABC

Tabel 12
Alasan Menghisap A Mild Menurut SES ABC

Alasan menghisap A Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Rasanya ringan	7	30%	13	33%	14	35%	34	33%
Rasanya nikmat	8	35%	12	31%	13	33%	33	32%
Merek populer	4	17%	11	28%	4	10%	19	19%
Rasanya gurih	3	13%	3	8%	8	20%	14	14%
Harga terjangkau	1	4%	0	0%	0	0%	1	1%
Kemasan bagus/menarik	0	0%	0	0%	1	3%	1	1%
Total	23	100%	39	100%	40	100%	102	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 13



Kapan Membeli A Mild Menurut SES ABC

Kapan membeli A Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Setelah persediaan rokok habis	19	83%	25	64%	31	78%	75	74%
Lainnya, tidak tentu	2	9%	7	18%	6	15%	15	15%
Sebelum persediaan rokok habis	2	9%	3	8%	2	5%	7	7%
Setiap awal bulan	0	0%	4	10%	1	3%	5	5%
Total	23	100%	39	100%	40	100%	102	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah

Tabel 14

Dimana Membeli A Mild Menurut SES ABC

Dimana membeli A Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Toko	6	26%	12	31%	21	53%	39	38%
Warung/kios	3	13%	9	23%	12	30%	24	24%
K5	2	9%	7	18%	5	13%	14	14%
Minimarket	6	26%	3	8%	1	3%	10	10%
Supermarket	6	26%	2	5%	0	0%	8	8%
Lainnya koperasi	0	0%	4	10%	1	3%	5	5%
Asongan	0	0%	2	5%	0	0%	2	2%
Total	23	100%	39	100%	40	100%	102	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 15

Seberapa Sering Membeli A Mild Menurut SES ABC

Seberapa sering membeli A Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
1 kali sehari	19	83%	30	77%	26	65%	75	74%
2 kali seminggu	2	9%	3	8%	5	13%	10	10%
Lebih dari 2 kali sehari	0	0%	0	0%	5	13%	5	5%
Lainnya sebulan 1 kali	0	0%	4	10%	1	3%	5	5%
2 kali sehari	0	0%	1	3%	2	5%	3	3%
1 kali seminggu	1	4%	0	0%	1	3%	2	2%
Lainnya tidak tentu	1	4%	1	3%	0	0%	2	2%
Total	23	100%	39	100%	40	100%	102	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah

Tabel 16

Intensitas Merokok A Mild Menurut SES ABC

Intensitas merokok A Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Setiap hari	21	91%	32	82%	38	95%	91	89%
Seminggu 1 kali	1	4%	4	10%	2	5%	7	7%
Seminggu > 1 kali	0	0%	2	5%	0	0%	2	2%
Seminggu belum tentu 1 kali	1	4%	1	3%	0	0%	2	2%
Total	23	100%	39	100%	40	100%	102	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.



Tabel 17
Evaluasi Paska Pembelian A Mild Menurut SES ABC

Evaluasi paska pembelian A Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Sangat puas	2	9%	6	15%	6	15%	14	14%
Puas	19	83%	28	72%	30	75%	77	75%
Biasa saja	2	9%	5	13%	4	10%	11	11%
Total	23	100%	39	100%	40	100%	102	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 18
Tindakan Paska Evaluasi A Mild Menurut SES ABC

Tindakan yang dilakukan paska evaluasi A Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Tetap sering menggunakan merek ini	14	61%	38	97%	29	73%	81	79%
Hanya sesekali saja menggunakan merek ini	4	17%	1	3%	7	18%	12	12%
Merekomendasikan merek ini kepada orang lain	5	22%	0	0%	4	10%	9	9%
Total	23	100%	39	100%	40	100%	102	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

4.3. Perilaku Perokok Clas Mild Menurut SES ABC

Tabel 19
Alasan Menghisap Clas Mild Menurut SES ABC

Alasan menghisap Clas Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Rasanya nikmat	2	67%	3	21%	13	35%	18	33%
Rasanya ringan	1	33%	6	43%	10	27%	17	31%
Harga terjangkau	0	0%	2	14%	8	22%	10	19%
Rasanya gurih	0	0%	1	7%	2	5%	3	6%
Merek populer	0	0%	1	7%	2	5%	3	6%
Kemasan bagus/menarik	0	0%	0	0%	1	3%	1	2%
Lainnya rendah tar nikotin	0	0%	0	0%	1	3%	1	2%
Lainnya mudah didapat	0	0%	1	7%	0	0%	1	2%
Total	3	100%	14	100%	37	100%	54	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 20
Kapan Membeli Clas Mild Menurut SES ABC

Kapan membeli Clas Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Setelah persediaan rokok habis	2	67%	9	64%	26	70%	37	69%
Sebelum persediaan rokok habis	1	33%	5	36%	11	30%	17	31%
Total	3	100%	14	100%	37	100%	54	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.



Tabel 21
Dimana Membeli Clas Mild Menurut SES ABC

Dimana membeli Clas Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Warung/kios	1	33%	6	43%	14	38%	21	39%
Toko	2	67%	3	21%	13	35%	18	33%
K5	0	0%	3	21%	6	16%	9	17%
Supermarket	0	0%	0	0%	3	8%	3	6%
Minimarket	0	0%	1	7%	1	3%	2	4%
Asongan	0	0%	1	7%	0	0%	1	2%
Total	3	100%	14	100%	37	100%	54	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 22
Seberapa Sering Membeli Clas Mild Menurut SES ABC

Seberapa sering membeli Clas Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
1 kali sehari	2	67%	10	71%	32	86%	44	81%
1 kali seminggu	0	0%	3	21%	2	5%	5	9%
2 kali sehari	1	33%	0	0%	2	5%	3	6%
2 kali seminggu	0	0%	0	0%	1	3%	1	2%
Lainnya, tidak tentu	0	0%	1	7%	0	0%	1	2%
Total	3	100%	14	100%	37	100%	54	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 23
Intensitas Membeli Clas Mild Menurut SES ABC

Intensitas merokok Clas Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Setiap hari	3	100%	10	71%	35	95%	48	89%
Seminggu 1 kali	0	0%	3	21%	0	0%	3	6%
Seminggu belum tentu 1 kali	0	0%	1	7%	2	5%	3	6%
Total	3	100%	14	100%	37	100%	54	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 24
Evaluasi Paska Pembelian Clas Mild Menurut SES ABC

Evaluasi paska pembelian Clas Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Sangat puas	1	33%	0	0%	2	5%	3	6%
Puas	1	33%	12	86%	28	76%	41	76%
Biasa saja	1	33%	2	14%	7	19%	10	19%
Total	3	100%	14	100%	37	100%	54	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 25
Tindakan Paska Evaluasi Clas Mild Menurut SES ABC

Tindakan yang dilakukan paska evaluasi Clas Mild	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Tetap sering menggunakan merek ini	3	100%	11	79%	28	76%	42	78%
Hanya sesekali saja menggunakan merek ini	0	0%	0	0%	6	16%	6	11%
Merekomendasikan merek ini kepada orang lain	0	0%	3	21%	3	8%	6	11%
Total	3	100%	14	100%	37	100%	54	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

4.3. Perilaku Perokok L.A. Lights menurut SES ABC

Tabel 26
Alasan Menghisap La Lights Menurut SES ABC

Alasan menghisap LA Lights	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Rasanya ringan	0	0%	10	50%	11	52%	21	48%
Rasanya nikmat	3	100%	5	25%	1	5%	9	20%
Merek populer	0	0%	3	15%	3	14%	6	14%
Harga terjangkau	0	0%	1	5%	3	14%	4	9%
Rasanya gurih	0	0%	1	5%	1	5%	2	5%
Kemasan bagus/menarik	0	0%	0	0%	2	10%	2	5%
Total	3	100%	20	100%	21	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

TABEL 27
Kapan Membeli LA Lights Menurut SES ABC

Kapan membeli LA Lights	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Setelah persediaan rokok habis	2	67%	16	80%	18	86%	36	82%
Sebelum persediaan rokok habis	1	33%	3	15%	3	14%	7	16%
Setiap awal bulan	0	0%	1	5%	0	0%	1	2%
Total	3	100%	20	100%	21	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 28
Dimana Membeli LA Lights Menurut SES ABC

Dimana membeli LA Lights	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Warung/kios	0	0%	6	30%	10	48%	16	36%
Toko	1	33%	9	45%	4	19%	14	32%
K5	0	0%	2	10%	5	24%	7	16%
Supermarket	2	67%	1	5%	0	0%	3	7%
Minimarket	0	0%	1	5%	1	5%	2	5%
Asongan	0	0%	0	0%	1	5%	1	2%
Lainnya koperasi	0	0%	1	5%	0	0%	1	2%
Total	3	100%	20	100%	21	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 29
Seberapa Sering Membeli LA Lights Menurut SES ABC

Seberapa sering membeli LA Lights	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
1 kali sehari	2	67%	16	80%	8	38%	26	59%
2 kali sehari	0	0%	1	5%	7	33%	8	18%
2 kali seminggu	1	33%	1	5%	2	10%	4	9%
1 kali seminggu	0	0%	1	5%	2	10%	3	7%
Lainnya tidak tentu	0	0%	0	0%	2	10%	2	5%
Lainnya sebulan 1 kali	0	0%	1	5%	0	0%	1	2%
Total	3	100%	20	100%	21	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 30
Intensitas Merokok LA Lights Menurut SES ABC

Intensitas merokok LA Lights	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Setiap hari	3	100%	17	85%	15	71%	35	80%
Seminggu belum tentu 1 kali	0	0%	0	0%	4	19%	4	9%
Seminggu > 1 kali	0	0%	1	5%	2	10%	3	7%
Seminggu 1 kali	0	0%	2	10%	0	0%	2	5%
Total	3	100%	20	100%	21	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 31
Evaluasi Paska Pembelian LA Lights Menurut SES ABC

Evaluasi paska pembelian LA Lights	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Sangat puas	0	0%	3	15%	7	33%	10	23%
Puas	3	100%	16	80%	11	52%	30	68%
Biasa saja	0	0%	1	5%	3	14%	4	9%
Total	3	100%	20	100%	21	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.

Tabel 32
Tindakan Paska Evaluasi LA Lights Menurut SES ABC

Tindakan yang dilakukan paska evaluasi LA Lights	SES A		SES B		SES C		Total	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Tetap sering menggunakan merek ini	1	33%	20	100%	17	81%	38	86%
Hanya sesekali saja menggunakan merek ini	1	33%	0	0%	3	14%	4	9%
Merekomendasikan merek ini kepada orang lain	1	33%	0	0%	1	5%	2	5%
Total	3	100%	20	100%	21	100%	44	100%

Sumber : Data kuesioner, diolah.



Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Tabel 33
Matrik Perilaku Perokok A Mild Menurut SES ABC

Perilaku konsumen	SES A	SES B	SES C
Alasan	- Rasa ringan. - Rasa nikmat.		
Kapan beli	Setelah persediaan rokok habis		
Dimana beli	- Toko. - Supermarket. - Minimarket.	- Toko. - Warung/kios.	
Intensitas beli	1 kali sehari		
Intensitas merokok	Setiap hari		
Evaluasi	- Puas. - Sangat puas.		
Tindakan paska evaluasi	Tetap sering menghisap		

Sumber: Kuesioner, diolah

Tabel 34
Matrik Perilaku Perokok Clas Mild Menurut SES ABC

Rokok & SES ABC			
Perilaku konsumen	SES A	SES B	SES C
Alasan	- Rasa ringan. - Rasa nikmat.	- Rasa ringan. - Rasa nikmat. - Harga terjangkau.	
Kapan beli	Setelah persediaan rokok habis		
Dimana beli	- Warung/kios. - Toko.	- Warung/kios. - Toko. - K5.	
Intensitas beli	1 kali sehari		
Intensitas merokok	Setiap hari		
Evaluasi	- Puas. - Sangat puas.		
Tindakan paska evaluasi	Tetap sering menghisap		

Sumber: Kuesioner, diolah

Tabel 35
Matrik Perilaku Perokok LA Lights Menurut SES ABC

Perilaku konsumen	SES A	SES B	SES C
Alasan	Rasa nikmat	Rasa ringan	
Kapan beli	Setelah persediaan rokok habis		
Dimana beli	Supermarket	- Toko. - Warung/kios.	- Warung/kios. - K5.
Intensitas beli	Sekali sehari		- Sekali sehari. - 2 kali sehari.
Intensitas merokok	Setiap hari		
Evaluasi	- Puas. - Sangat puas.		
Tindakan paska evaluasi	Tetap sering menghisap		

Sumber: Kuesioner, diolah



Saran

Dengan adanya perilaku dalam memilih tempat pembelian berdasarkan kelas sosioekonomi, maka produsen dalam memasarkan produknya sebaiknya lebih tajam memilih saluran distribusinya sesuai dengan target segmen produk. Dengan cara penetrasi yang lebih luas ke berbagai saluran distribusi yang masih menjadi kelemahan dalam hal keberadaan beberapa merek di beberapa saluran distribusi seperti di supermarket dan minimarket. Hal ini dapat juga ditunjang dengan pemasangan *merchandising* yang dapat menimbulkan minat beli bagi konsumen

RUJUKAN

- Andreasen, Alan R. (1986), Journal of Consumer Research *"Life Status Changes and Changes in Consumer Preferences and Satisfaction"*
- Coleman, Richard P. (1986), Journal of Consumer Research *"The Continuing Significance of Social Class to Marketing"*
- Fry, Joseph N. (1971), Journal Of Marketing Research *"Personality Variables and Cigarette Brand Choice"*
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller (2006), *Marketing Management*, Pearson Education, Upper Saddle River
- Majalah Marketing, edisi No. 01/V/JAN'06
- Martineau, Pierre (1958), Journal of Marketing *"Social Classes And Spending Behavior"*
- Prasetyo dan Ihalauw (2004) , *Perilaku Konsumen*. Jogjakarta : Andi
- Schaninger, Charles M. (1986), Journal Of Marketing Research *"Social Class Versus Income Revisited: An Empirical Investigation"*
- Schiffman and Kanuk (2007), *Consumer Behavior*, 7th.ed. Pearson Education, Upper Saddle River
- Sirgy, M. Joseph (1982), Journal of Consumer Research *"Self-Concept in Consumer Behavior: A Critical Review"*
- Slocum, John W., Jr and Mathews, H. Lee (2005), Journal of Consumer Research *"Social Class and Income as Indicators of Consumer Credit behavior"*
- Sumber data AC Nielson
- Williams, Terrel G. (2002), Journal Of Consumer Marketing *"Social Class Influences on Purchase Evaluation Criteria"*



MENINGKATKAN KEPUASAN PELANGGAN MELALUI NILAI PELANGGAN KLINIK KECANTIKAN

Lia Nirawati

Dosen Jurusan Administrasi Bisnis FISIP UPN "Veteran" Jawa Timur

lianirawati@gmail.com

Abstract

Customer satisfaction will never stop at one point, moving dynamically to follow the level of quality products and its service with expectations that grows in the minds of consumers.

The concept of service quality, customer satisfaction and loyalty services are interconnected with one another. The relationship between customer value and loyalty is also influenced by product characteristics and patterns of the buyers. If the purchase is a routine activity (habit) then possibility of customers will be loyal to the brand / company.

This research aims to analyze the effect of: customer value toward customer loyalty; customer satisfaction toward customer loyalty, and customer value toward customer satisfaction.

The population in this research is the customer BCL beauty clinic in Surabaya. This research used maximum likelihood estimation so the sample that was used was 110 respondents who are customers BCL beauty clinic in Surabaya. Analytical techniques used in this study is Structural Equation Models [SEM].

By using AMOS 4.01 was obtained discovery that: the customer value has contribution significantly toward customer satisfaction; customer satisfaction has a significant contribution toward customer loyalty; the customer does not have a significant contribution toward customer loyalty.

Key words: customer value, customer satisfaction, customer loyalty

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Konsumsi merupakan suatu sistem yang terdiri dari suatu rangkaian barang-barang dan jasa yang digunakan setiap saat dalam berbagai periode waktu konsumsi. Secara konseptual ada tiga elemen yang terdapat dalam suatu sistem konsumsi yaitu: attribute-level evaluations, satisfaction, dan behavioral intentions. Sistem konsumsi tersebut disusun menjadi subsistem produk dan service sebagai subsistem kunci bagi konsumen. Subsistem produk dan service ini terdiri dari berbagai atribut yang digunakan oleh konsumen dalam menentukan pilihan konsumsinya.

Produk atau jasa yang bisa memuaskan adalah produk atau jasa yang dapat memberikan sesuatu yang dicari oleh konsumen sampai pada tingkat cukup. Dalam konteks teori perilaku konsumen, kepuasan lebih banyak didefinisikan dari perspektif pengalaman konsumen setelah mengkonsumsi atau menggunakan suatu produk atau jasa.

Jika kinerja berada dibawah harapan, pelanggan akan merasa tidak puas. Jika kinerja melebihi harapan, pelanggan akan merasa puas atau senang. Kepuasan yang tinggi atau kesenangan cenderung akan menyebabkan pelanggan berperilaku positif, terjadinya kelekatan emosional terhadap merek, dan juga preferensi rasional sehingga hasilnya adalah kesetiaan (loyalitas) pelanggan yang tinggi. Setiap produsen yang memasarkan produknya harus memperhatikan dimensi produk untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan

konsumen, oleh sebab itu kualitas produk harus tetap terjaga agar kepuasan pelanggan dapat terbentuk, sehingga akan terwujud loyalitas pelanggan.

Faktor yang dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan dalam hal kualitas produk antara lain merek menarik, harga, fasilitas, penyediaan layanan maupun dalam memberikan pelayanan, karena dengan harga yang terjangkau serta pelayanan yang baik maka diharapkan dapat memberikan suatu kepuasan pada pelanggan dengan tercapainya kebutuhan. Keinginan sesuai dengan harapan pelanggan maka tujuan Perusahaan dalam mencapai peningkatan penjualan dapat terpenuhi.

Kepuasan tidak akan pernah berhenti pada satu titik, bergerak dinamis mengikuti tingkat kualitas produk dan layanannya dengan harapan-harapan yang berkembang di benak konsumen. Harapan pembeli dipengaruhi oleh pengalaman pembelian mereka sebelumnya, kepuasan konsumen overall terhadap jasa (service) terdiri atas tiga hal penting, termasuk kepuasan terhadap : contact person, the core service and the organization (Parasuraman, 1995:49).

Jika penilaian konsumen terhadap kualitas layanan tinggi (superior), behavioral intentions konsumen tersebut bersifat favorable (positif), yaitu berusaha memperkuat hubungan dengan perusahaan. Pernyataan konsumen yang mempersepsikan kualitas layanan secara inferior kemungkinan menunjukkan perilaku tertentu. Seperti, memutuskan hubungan dengan perusahaan, mengurangi belanja dengan perusahaan, dan mengkomplain. Behavioral intentions inilah yang akan memberi tanda apakah konsumen akan tetap setia (loyal) atau berpindah.

Konsep tentang kualitas jasa, kepuasan pelanggan dan loyalitas jasa saling berhubungan satu dengan lainnya. Hubungan antara nilai pelanggan dan loyalitas dipengaruhi pula oleh karakteristik produk dan pola pembelinya. Jika pembelian merupakan suatu kegiatan rutin (habit) maka kemungkinan pelanggan akan loyal kepada merek/perusahaan.

Tabel 1. berikut ini akan disajikan data jumlah komplain pelanggan di klinik kecantikan BCL dalam 6 bulan terakhir, mulai dari bulan Januari – Juni 2009, adalah sebagai berikut :

Tabel 1.
Jumlah Komplain Pelanggan Klinik Kecantikan BCL Surabaya
Periode Januari – Juni 2009

PERIODE (BULAN)	JUMLAH (ORANG)
JANUARI	47 Orang
FEBRUARI	25 Orang
MARET	33 Orang
APRIL	40 Orang
MEI	42 Orang
JUNI	51 Orang

Data Pelanggan BCL Surabaya Tahun 2009

Berdasarkan tabel 1, dapat diketahui bahwa selama 6 bulan terakhir dari bulan Januari – Juni 2009 telah terjadi kecenderungan jumlah komplain pelanggan di klinik kecantikan BCL Surabaya yang semakin meningkat dari 47 orang (5,1%) menjadi 51 orang (8,9%).(Data Pelanggan BCL Surabaya Tahun 2009).

Terjadinya kecenderungan kenaikan jumlah komplain pelanggan merupakan fenomena adanya ketidak puasan pelanggan yang harus segera diselesaikan dan dicari solusinya. Hal ini diduga karena menurunnya nilai pelanggan dan kepuasan pelanggan Klinik Kecantikan BCL, sehingga berdampak terhadap loyalitas pelanggan.

TINJAUAN PUSTAKA

Nilai Pelanggan

Nilai pelanggan (*Customer Value*) sebagai keseluruhan manfaat yang dirasakan oleh pelanggan atas suatu produk yang dibelinya berdasarkan harapan dengan pengorbanan yang



dikeluarkan untuk memperolehnya merupakan faktor yang membentuk kepuasan. Seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh Caruana, A, et.al (2000) menyebutkan bahwa nilai pelanggan (*Customer Value*) mempunyai suatu dampak yang positif terhadap kepuasan pelanggan.

Menurut Tjiptono (1997:24) Nilai pelanggan adalah rasio dari manfaat yang diharapkan oleh pelanggan terhadap pengorbanan pelanggan untuk mendapatkan manfaat. Manfaat produk atau layanan diperoleh dengan mempertimbangkan atribut-atribut produk maupun atribut-atribut layanan. Sedangkan pengorbanan pelanggan terdiri atas biaya transaksi, biaya siklus hidup dan resiko.

Kepuasan Pelanggan

Kepuasan merupakan perasaan seorang yang timbul dari perbedaan antara kinerja (hasil) yang diterima konsumen dengan harapannya. Jika kinerjanya lebih rendah dari harapannya maka konsumen kecewa. Tetapi apabila kinerja sama dengan harapannya maka konsumen puas. Dan apabila kinerjanya melebihi harapannya maka konsumen akan sangat puas (Kotler, 1997:36).

Kepuasan pelanggan itu adalah keseluruhan sikap konsumen setelah memperoleh dan menggunakan barang atau layanan. Kepuasan baru bisa dirasakan setelah perusahaan melakukan pembelian dan menikmati layanan yang diberikan. Kepuasan konsumen dapat dilihat setelah terjadi pembelian ulang dan pembelian yang direkomendasikan lama (Mowen, 1995:511). Sedangkan menurut Day (dalam Fandy Tjiptono) menyatakan bahwa kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan adalah respon pelanggan terhadap evaluasi ketidakpuasan (*disconfirmation*) yang dirasakan antara harapan sebelumnya (atau norma kinerja lainnya) dan kinerja aktual produk yang dirasakan setelah memakainya.

Loyalitas Pelanggan

Memasuki tahap era globalisasi, orientasi perusahaan mengalami pergeseran dari pendekatan konvensional kearah pendekatan kontemporer (Tjiptono, 2000), dimana pendekatan konvensional menekankan kepuasan pelanggan, reduksi biaya, pangsa pasar dan riset pasar. Sedangkan pendekatan kontemporer berfokus pada loyalitas, retensi pelanggan, zero defections dan life long customers. Tidak ada yang salah pada pendekatan konvensional, namun apa yang dilakukan belumlah memadai. Pendekatan konvensional itu disebut "*necessary but not sufficient*" untuk bersaing dimasa datang. Oleh sebab itu loyalitas sangat diperlukan karena pelanggan yang benar-benar loyal bukan saja sangat potensial menjadi advertisers. Namun juga kemungkinan besar loyal pada portofolio produk dan jasa perusahaan untuk jangka waktu yang lama.

Mowen (1995:531) mendefinisikan loyalitas sebagai "*degree to which a customer holds a positive attitude toward a brand, has a commitment to it, and intend to continue purchasing it in the future*". Yaitu suatu derajat dimana konsumen melakukan sikap positif terhadap suatu merek, memiliki komitmen terhadapnya, dan diarahkan untuk kelanjutan pembelian dimasa mendatang. Pelanggan adalah orang yang biasa membeli pada suatu perusahaan secara tetap. Kebiasaan ini dibangun melalui pembelian dan interaksi pada tiap frekuensi kesempatan selama suatu periode tertentu. Tanpa adanya jalinan hubungan yang kuat dan pembelian berulang-ulang, orang tersebut tidak dapat dikatakan sebagai pelanggan, tetapi hanya merupakan seorang pembeli.

Pengaruh Nilai Pelanggan terhadap Kepuasan Pelanggan

Hubungan kepuasan pelanggan antara nilai pelanggan saling terkait, dikarenakan satu sama lain dapat menciptakan kesetiaan dan kecintaan pelanggan terhadap produk yang digunakan (Tjiptono, 1997:24). Kepuasan pelanggan itu adalah keseluruhan sikap konsumen setelah memperoleh dan menggunakan barang atau layanan (Kotler, 2000:42).

Pengaruh Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan

Menurut M. Trisno (Jurnal Manajemen & Kewirausahaan: 2004) Hubungan Antara Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan. Dalam penelitian ini menggunakan empat variabel untuk mewakili kepuasan pelanggan yang meliputi : *reliability, response to and remedy of problems, sales experience* dan *convenience of acquisition*. Hasil temuan

menunjukkan bahwa kepuasan pelanggan dapat memberikan pengaruh terhadap loyalitas pelanggan.

Pengaruh Nilai Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan

Menurut Palilati (2001) Hubungan antara nilai pelanggan dan loyalitas dipengaruhi pula oleh karakteristik produk dan pola pembeliannya. Jika pembelian merupakan suatu kegiatan rutin (habit) maka kemungkinan pelanggan akan loyal kepada perusahaan. Semakin tinggi persepsi nilai yang dirasakan oleh pelanggan, maka semakin besar kemungkinan terjadinya hubungan (transaksi), dan kunci untuk menghasilkan kesetiaan pelanggan adalah memberikan nilai yang tinggi (Kotler,2000:43).

Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Semakin tinggi nilai pelanggan semakin tinggi kepuasan pelanggan Klinik Kecantikan BCL di Surabaya.
2. Semakin tinggi kepuasan pelanggan semakin tinggi loyalitas pelanggan Klinik Kecantikan BCL di Surabaya.
3. Semakin tinggi nilai pelanggan semakin tinggi loyalitas pelanggan melalui kepuasan pelanggan London Beauty Centre di Surabaya.

METODOLOGI PENELITIAN

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Nilai Pelanggan (X) adalah Rasio dari manfaat yang diharapkan oleh pelanggan terhadap pengorbanan pelanggan untuk mendapatkan manfaat.(Tjiptono,1997:24). Terdapat 3 indikator mengukur nilai pelanggan, yaitu :

- a) **Social Value (X1)**, yaitu manfaat produk/jasa yang ditujukan untuk memuaskan keinginan seseorang dalam mendapatkan pengakuan atau kebanggaan sosial.
- b) **Emosional Value (X2)**, yaitu kesenangan dan kepuasan emosional yang didapatkan user dari suatu produk/jasa.
- c) **Credit Value (X3)**, yaitu situasi terbebas dari keharusan membayar secara cash pada saat pembelian, misalnya pembayaran dengan menggunakan kartu kredit.

Kepuasan Pelanggan (Z) adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (atau hasil) suatu produk dan harapan-harapannya. Menurut teori (Cravens,1996:06) diindikatori oleh:

- a) **Citra (Z1)**, yaitu citra perusahaan di mata pelanggan
- b) **Hubungan Harga – Nilai (Z2)**, yaitu kesesuaian nilai produk dengan harga yang ditawarkan.
- c) **Performa Produk / Jasa (Z3)**, yaitu manfaat dan keunggulan produk dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan
- d) **Kinerja Karyawan (Z4)**, yaitu setiap orang dalam organisasi mempengaruhi konsumen, baik hal-hal yang menyenangkan atau tidak menyenangkan.
- e) **Persaingan (Z5)**, yaitu kelemahan dan kekuatan para pesaing juga mempengaruhi kepuasan konsumen dan merupakan peluang untuk memperoleh keunggulan bersaing.

Loyalitas Pelanggan (Y) adalah Loyalitas pelanggan didefinisikan sebagai bersifat bias (non random), merupakan respon perilaku, diekspresikan dalam waktu yang panjang, dengan beberapa pengambilan keputusan yang memandang satu perusahaan ke perusahaan lainnya (Tjiptono,1997:400) di indikatori oleh :

- a) **Komitmen (Y1)**, yaitu hasrat (desire) pelanggan yang bergabung untuk mempertahankan keterhubungan dalam jangka panjang.
- b) **Rekomendasi (Y2)**, yaitu komunikasi informal yang ditujukan pada pelanggan lama tentang kepemilikan, penggunaan atau karakteristik barang/jasa tertentu.
- c) **Pembelian Ulang (Y3)**, yaitu penilaian individu tentang membeli kembali jasa yang dirancang oleh perusahaan yang sama, dan memasukkannya dalam perhitungan situasi dan kondisi serupa.

Teknik Penentuan Sampel

Dalam penelitian ini sample diambil dari pelanggan Klinik Kecantikan BCL di Surabaya sebanyak = 110 pelanggan (Tergantung pada jumlah indikator yang digunakan dalam seluruh variabel laten, jadi jumlah sample adalah indikator dikali 5 – 10 bila terdapat 20 indikator besar sample adalah 100 – 200, Ferdinand, 2002:48)

Teknik Analisis dan Pengujian Hipotesis

Model yang digunakan untuk analisis data dalam penelitian ini adalah SEM (*Structural Equation Model*). Alasan peneliti menggunakan analisis SEM karena teknik ini dapat menguji beberapa variabel dependen sekaligus dan beberapa variabel independent dengan pengukuran *Multi measurement*.

Evaluasi Model

Hair et.al., 1998 menjelaskan bahwa pola “*confirmatory*” menunjukkan prosedur yang dirancang untuk mengevaluasi utilitas hipotesis-hipotesis dengan pengujian fit antara model teoritis dan data empiris. Goodness of fit index dalam mengevaluasi model terdiri : χ^2 Chi-square; Probability; RMSEA; GFI; AGFI; CMIND/DF; TLI; CFI.

HASIL dan PEMBAHASAN

Evaluasi Reliabilitas

Reliabilitas adalah ukuran mengenai konsistensi internal dari indikator-indikator sebuah konstruk yang menunjukkan derajat sampai dimana masing-masing indikator itu mengindikasikan sebuah konstruk yang umum. Cronbach's *Alpha* ini digunakan untuk mengestimasi reliabilitas setiap skala (variabel atau observasi indikator). Sementara itu *item to total correlation* digunakan untuk memperbaiki ukuran-ukuran dan mengeliminasi butir-butir yang kehadirannya akan memperkecil koefisien *Cronbach's Alpha* yang dihasilkan (Purwanto, 2002). Hasil selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2. Reliabilitas Data :

Konstruk	Indikator	Item to Total Correlation	Koefisien Cronbach's Alpha
Customer value	X1	0.834	0.818
	X2	0.901	
	X3	0.834	
Customer loyalty	Y1	0.726	0.548
	Y2	0.693	
	Y3	0.762	
Customer satisfaction	Z1	0.710	0.672
	Z2	0.648	
	Z3	0.669	
	Z4	0.581	
	Z5	0.679	

Sumber : Hasil olah data

Proses eliminasi diperlakukan pada item to total correlation pada indikator yang nilainya $< 0,5$ [Purwanto, 2003]. Tidak terjadi eliminasi karena nilai item to total correlation indikator seluruhnya $\geq 0,5$. Hasil pengujian reliabilitas konsistensi internal untuk setiap construct di atas menunjukkan hasil cukup baik dimana koefisien Cronbach's Alpha yang diperoleh seluruhnya memenuhi rules of thumb yang disyaratkan yaitu $\geq 0,7$ [Hair et.al., 1998].

Evaluasi Validitas

Validitas menyangkut tingkat akurasi yang dicapai oleh sebuah indikator dalam menilai sesuatu atau akuratnya pengukuran atas apa yang seharusnya diukur, karena indikator multidimensi, maka uji validitas dari setiap *latent variable* / *construct* akan diuji

dengan melihat *loading faktor* dari hubungan antara setiap *observed variable* dan *latent variable*. Hasil analisis tampak pada tabel di bawah ini.

Tabel 3. Validitas Data

Konstrak	Indikator	Faktor Loading			
		1	2	3	4
Nilai Pelanggan	X1	0.720			
	X2	0.896			
	X3	0.735			
Loyalitas Pelanggan	Y1		0.656		
	Y2		0.275		
	Y3		0.636		
Kepuasan Pelanggan	Z1		0.332	0.742	
	Z2		0.498	0.604	
	Z3		0.686	0.592	
	Z4			0.289	
	Z5			0.518	

Sumber : Hasil olah data

Berdasarkan hasil confirmatory faktor analysis terlihat bahwa faktor loadings masing masing butir pertanyaan yang membentuk setiap construct sebagian besar $\geq 0,5$, sehingga butir-butir instrumentasi setiap konstruk tersebut dapat dikatakan validitasnya cukup baik.

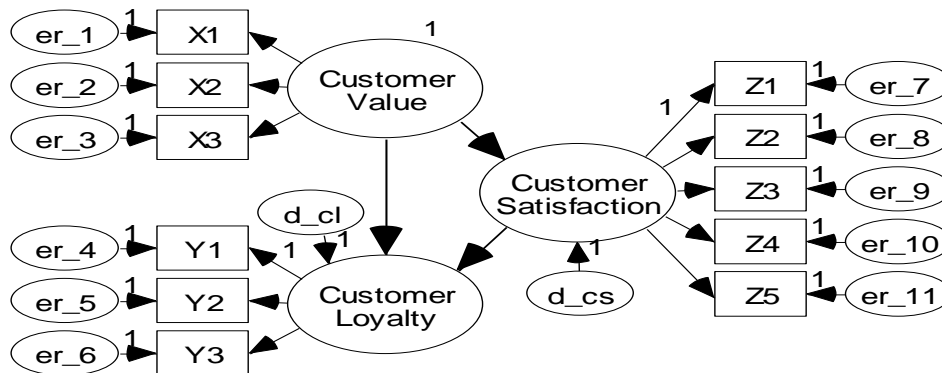
Structural Equation Modeling (SEM) dan Pengujian Hipotesis

Evaluasi Model One-Step Approach to SEM

Hasil estimasi dan fit model *one-step approach to SEM* dengan menggunakan program aplikasi AMOS 4.01 terlihat pada gambar dan tabel *Goodness of Fit* dibawah ini.

Gambar. 1. Model Pengukuran Kausalitas *one-step approach*

MODEL PENGUKURAN & STRUKTURAL **Customer Value, Customer Loyalty, & Customer Satisfaction** **Model Specification : One Step Approach - Base Model**



Sumber : Hasil olah data

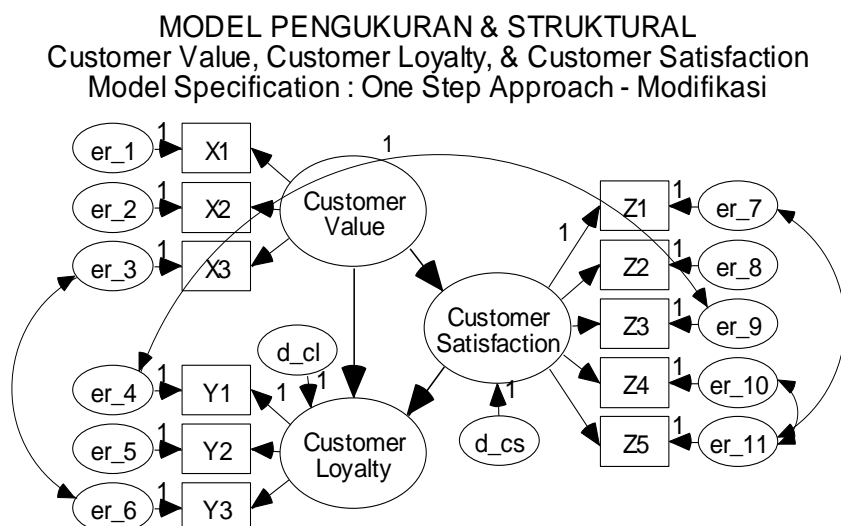
Tabel 4. Evaluasi Kriteria Goodness Of Fit Indices

Kriteria	Hasil	Nilai Kritis	Evaluasi Model
Cmin/DF	2.331	$\leq 2,00$	kurang baik
Probability	0.000	$\geq 0,05$	kurang baik
RMSEA	0.110	$\leq 0,08$	kurang baik
GFI	0.862	$\geq 0,90$	kurang baik
AGFI	0.778	$\geq 0,90$	kurang baik
TLI	0.776	$\geq 0,95$	kurang baik
CFI	0.833	$\geq 0,94$	kurang baik

Sumber : Hasil olah data

Dari hasil evaluasi terhadap model one step approach base model ternyata dari semua kriteria goodness of fit yang digunakan, seluruhnya belum menunjukkan hasil evaluasi model yang baik, berarti model belum sesuai dengan data. Artinya, model konseptual yang dikembangkan dan dilandasi oleh teori belum sepenuhnya didukung oleh fakta. Dengan demikian model ini masih perlu dimodifikasi sebagaimana terdapat di bawah ini.

Gambar. 2 Model Pengukuran Kausalitas Model - One-Step Approach –Modifikasi



Tabel 5. Evaluasi Kriteria Goodness of Fit Indices Model One-Step Approach –Modifikasi

Kriteria	Hasil	Nilai Kritis	Evaluasi Model
Cmin/DF	1.295	$\leq 2,00$	baik
Probability	0.108	$\geq 0,05$	baik
RMSEA	0.052	$\leq 0,08$	baik
GFI	0.931	$\geq 0,90$	baik
AGFI	0.900	$\geq 0,90$	baik
TLI	0.950	$\geq 0,95$	baik
CFI	0.967	$\geq 0,94$	baik

Sumber : Hasil olah data

Dari hasil evaluasi terhadap model one step approach modifikasi ternyata dari semua kriteria goodness of fit yang digunakan, seluruhnya menunjukkan hasil evaluasi model yang baik, berarti model telah sesuai dengan data. Artinya, model konseptual yang dikembangkan dan dilandasi oleh teori telah sepenuhnya didukung oleh fakta. Dengan demikian model ini adalah model yang terbaik untuk menjelaskan keterkaitan antar variabel dalam model.

Uji Kausalitas

Untuk menguji hubungan antar variabel sebagaimana dalam hipotesis dapat dilihat dibawah ini

Tabel 6. Hasil Uji Kausalitas

Uji Hipotesis Kausalitas					
Regression Weights			Ustd	Std	
Faktor	←	Faktor	Estimate	Estimate	Prob.
Customer_Satisfaction	←	Customer_Value	0.224	0.608	0.000
Customer_Loyalty	←	Customer_Satisfaction	0.472	0.491	0.016
Customer_Loyalty	←	Customer_Value	0.068	0.210	0.227
Batas Signifikansi					$\leq 0,10$

Sumber : hasil olah data



Dilihat dari tingkat Prob. Arah hubungan kausal, menunjukkan temuan bahwa :

1. Nilai Pelanggan mempunyai kontribusi signifikan terhadap Kepuasan Pelanggan di Klinik Kecantikan BCL di Surabaya (signifikan (positif)).
2. Kepuasan Pelanggan mempunyai kontribusi signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan di Klinik Kecantikan BCL di Surabaya (Signifikan (positif))
3. Nilai Pelanggan tidak mempunyai kontribusi signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan di Klinik Kecantikan BCL di Surabaya (tidak signifikan (positif)).

Pembahasan

Kontribusi [Pengaruh] Nilai Pelanggan terhadap Kepuasan Pelanggan di Klinik Kecantikan BCL di Surabaya.

Hasil temuan menunjukkan bahwa nilai pelanggan memberikan kontribusi signifikan terhadap kepuasan pelanggan klinik kecantikan BCL di Surabaya. Hal tersebut mengandung makna bahwa melalui *social value*, *emotional value*, dan *credit value* yang mencerminkan tingginya nilai pelanggan akan berdampak terhadap semakin tingginya kepuasan pelanggan yang tercermin dari : citra di mata pelanggan, hubungan harga – nilai produk dengan harga yang ditawarkan, performa produk / Jasa, manfaat dan keunggulan produk dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan, dan kinerja karyawan klinik kecantikan BCL di Surabaya.

Kontribusi [Pengaruh] Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan di Klinik Kecantikan BCL di Surabaya.

Hasil temuan menunjukkan bahwa kepuasan pelanggan memberikan kontribusi signifikan terhadap loyalitas pelanggan klinik kecantikan BCL di Surabaya. Hal tersebut mengandung makna bahwa peran kepuasan pelanggan melalui citra di mata pelanggan, hubungan harga – nilai produk dengan harga yang ditawarkan, performa produk / Jasa, manfaat dan keunggulan produk dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan, dan kinerja karyawan klinik kecantikan akan berdampak terhadap semakin tingginya loyalitas pelanggan yang tercermin dari : komitmen, yaitu hasrat pelanggan yang bergabung untuk mempertahankan keterhubungan dalam jangka panjang, rekomendasi, yaitu komunikasi informal yang ditujukan pada pelanggan lama tentang kepemilikan, penggunaan atau karakteristik barang/jasa tertentu, pembelian ulang, yaitu penilaian individu untuk menggunakan klinik kecantikan BCL di Surabaya.

Kontribusi [Pengaruh] Nilai Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan di Klinik Kecantikan BCL di Surabaya.

Hasil temuan menunjukkan bahwa nilai pelanggan tidak dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap loyalitas pelanggan klinik kecantikan BCL di Surabaya. Hal tersebut mengandung makna bahwa melalui *social value*, *emotional value*, dan *credit value* yang mencerminkan tingginya nilai pelanggan belum berdampak terhadap semakin tingginya loyalitas pelanggan yang tercermin dari : kecilnya komitmen, yaitu hasrat pelanggan yang bergabung untuk mempertahankan keterhubungan dalam jangka panjang, rekomendasi, kecilnya komunikasi informal yang ditujukan pada pelanggan lama tentang kepemilikan, penggunaan atau karakteristik barang/jasa tertentu, menurunnya pembelian ulang, yaitu penilaian individu untuk menggunakan klinik kecantikan BCL di Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Caruana, A, Money, A.H. and Berthon, P.R (2000) “Service Quality and Satisfaction – The Moderating Role of Value, European Journal of Marketing, vol : 34, No. 11/12, PP. 1338-1352
- Cravens, W.David, 1996, Pemasaran Strategis, Erlangga Indonesia



- Ferdinand, Augusty [2002], *Structural Equation Modeling Dalam Penelitian Manajemen*, Penerbit BP Undip, Semarang.
- Hair, J.F. et. al. [1998], *Multivariate Data Analysis*, Fifth Edition, Prentice-Hall International, Inc., New Jersey.
- Hartline, Michael D. and O.C. Ferrell [1996], "The Management of Customer-Contact Service Employees : An Empirical Investigation", *Journal of Marketing*. 60 (4) : 52-70.
- Kotler, Philip, 2000, *Marketing Management*, The Milenium Edition, Ten Edition, USA : Prentice Hall, Inc.
- Musanto Trisno, Faktor-faktor Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan : Studi Kasus pada CV. Sarana Media Advertising Surabaya (Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 2, Sept 2004)
- Palilati, Alyda, Pengaruh Nilai Pelanggan, Kepuasan Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Perbankan di Sulawesi Selatan (Jurnal Ekonomi Manajemen, hal. 73. 2001)
- Purwanto, BM, 2003. Does Gender Moderate the Effect of Role Stress on Salesperson's Internal States and Performance ? An Application of Multigroup Structural Equation Modeling [MSEM], *Jurnal Manajemen, Akuntansi dan Ekonomi Pembangunan, Buletin Ekonomi FE UPN "Veteran" Yogyakarta*. 6 (8) : 1-20
- Tjiptono, Fandi, 1997, *Manajemen Jasa*, Edisi I, Bayu Media, Yogyakarta.
- Zeithami, Parasuraman, dan Berry, 1995, "Delivering Quality Service", New York : The Free Press.



**PENGARUH FAMILIARITY TERHADAP WORD OF MOUTH COMMUNICATION
MELALUI PERSONAL CONNECTION DAN TRUST (Penelitian Pada Mahasiswa
Penyusun Skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas Xyz
Di Surabaya)**

Dewi Nuraini
(dosen tetap Universitas Wijaya Kusuma Surabaya)
Intan A. Prasiska
intan_prasiska@yahoo.com

ABSTRACT

With many choices of products and services to fulfill consumer's need, cause companies in every sector to compete in order to get a special attention from its customer, by build a good relationship with them. Management Economic Faculty in XYZ University in Surabaya also have an effort to build a good relationship with its customer, in order to create a positive Word of Mouth Communication between college student and lecturer.

This research's goal is to know the effect of familiarity against word of mouth communication through personal connection and trust. The population in this research are Strata 1 Management Study Program from Economic Faculty in XYZ University college students which arrange their essay at odd semester year 2010 / 2011. It also take a sample consist of 85 respondents.

The study concluded that familiarity has the effect of 7.288 on the personal connection. Personal Connection has the effect of 2.801 against the trusts. Trust has the effect of 3.428 on word of mouth communication. Familiarity has the effect of 2.812 against the trusts. Familiarity has the effect of 3.268 on word of mouth communication.

Keywords : Familiarity, Personal Connection, Trust dan Word of Mouth Communication.

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Universitas sebagai penyedia jasa berusaha agar para karyawan maupun dosen dapat membangun hubungan yang baik dengan pelanggannya (mahasiswa). Menurut Le et al. (2006) menyatakan, dalam membentuk *relationship marketing*, *word of mouth communication* (WOM) memiliki peranan penting untuk menciptakan *loyalty* dan *customer Life Time Value*. Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh Gremler et al. (2001) yang menyatakan bahwa hubungan jangka panjang yang terjadi antara penyedia jasa dan konsumennya akan membentuk *interpersonal bond*, yaitu *familiarity*, *care*, *personal connection*, dan *trust*.

Menurut Alba dan Hutchison (1987), *familiarity* terbentuk dari kumpulan suatu pengalaman pelanggan yang bisa didapatkan secara langsung ataupun tidak langsung dan konsumsi yang pernah dilakukan. Dalam hal ini, keakraban yang terjalin diantara mahasiswa penyusun skripsi tersebut tidak sampai pada mengetahui terlalu jauh tentang dosen pembimbing dan demikian pula sebaliknya.

Menurut Gremler et al. (2001), *personal connection* merupakan suatu hubungan antara pengguna jasa dengan penyedia jasa yang terbentuk karena adanya rasa keterkaitan yang bersifat pribadi di antara keduanya yg pada akhirnya dapat menimbulkan rasa percaya (*trust*). Konsumen yang percaya terhadap penyedia jasa akan mereferensikan pengalaman



yang dialami sebelumnya dan membangun *word of mouth communication (WOM)*. Semakin tinggi *trust* yang ada pada diri pelanggan, akan menghasilkan *WOM Communication* yang positif pula.

1.2. Rumusan Masalah

Bertitik tolak dari latar belakang di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Apakah *familiarity* berpengaruh signifikan terhadap *personal connection* antara dosen pembimbing skripsi dengan mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya?
2. Apakah *personal connection* berpengaruh signifikan terhadap *trust* antara dosen pembimbing skripsi dengan mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya?
3. Apakah *trust* mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya pada dosen pembimbing berpengaruh signifikan terhadap *Word of Mouth Communication (WOM)* yang dilakukan oleh mahasiswa tersebut?
4. Apakah *familiarity* berpengaruh signifikan terhadap *trust* antara dosen pembimbing skripsi dengan mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya?
5. Apakah *familiarity* mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya pada dosen pembimbing berpengaruh signifikan terhadap *Word of Mouth Communication (WOM)* yang dilakukan oleh mahasiswa tersebut?

1.3. Manfaat penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Memberikan informasi bagi para pembaca mengenai pengaruh *familiarity* mahasiswa terhadap *WOM* yang dilakukan oleh mahasiswa penyusun skripsi pada dosen pembimbingnya.
2. Hasil penelitian ini dapat memberikan perspektif baru bagi para pembaca berkaitan dengan *WOM* yang menjamur di lingkungan kampus mereka.

TELAAH PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

Payne (1993) menyatakan, “Jasa merupakan suatu kegiatan yang memiliki beberapa unsur ketidak berwujudan (*intangibility*) yang berhubungan dengannya, yang melibatkan beberapa interaksi dengan konsumen atau dengan properti dalam kepemilikannya, dan tidak menghasilkan transfer kepemilikan”.

Menurut Alba dan Hutchison’s (1987), *familiarity* terbentuk dari akumulasi pengalaman pengguna jasa atas produk jasa yang diterimanya baik secara langsung ataupun tidak langsung.

Menurut Lowry et al. (2005) mengemukakan bahwa *familiarity* melibatkan proses *kognitif* dan *afektif*. Melibatkan proses *kognitif* karena berfokus pada tingkat kesadaran memori jangka pendek dan jangka panjang. Serta melibatkan proses *afektif* karena mengarah pada ikatan personal (*personal connection*).

Faktor-faktor penyebab terjadinya *familiarity* (Zhang et al., 2007) adalah :

1. *Prior Experience* (Pengalaman Sebelumnya)
2. *Repeated Exposure* (Pengulangan Pertemuan)
3. *Level of Processing* (Tingkatan Proses)
4. *Forgetting Rate* (Tingkat Melupakan)

Gremler et al (2001) menyatakan, *personal connection* adalah suatu hubungan antara pengguna jasa dan penyedia jasa yang terbentuk karena adanya rasa keterkaitan yang

bersifat pribadi diantara keduanya. Sedangkan *trust* adalah rasa percaya pengguna jasa terhadap keandalan dan integritas penyedia jasa (Lovelock dan Wirtz, 2001).

Beberapa faktor pembentuk *trust* (Sidersmukh, 2002) adalah sebagai berikut :

1. *Operasional Competence* (Kompetensi Operasional)
2. *Operational Benevolence* (Perilaku yang baik dalam Layanan)
3. *Problem Solving Orientation* (Orientasi pada Penyelesaian Masalah)

Menurut Hett et al. (1991), *WOM* merupakan informasi informal antara seorang pelanggan dengan pelanggan lain tentang kepemilikan, penggunaan maupun karakteristik produk atau jasa tertentu. *WOM* yang bersifat positif merupakan salah satu alat promosi produk jasa perusahaan yang bernilai.

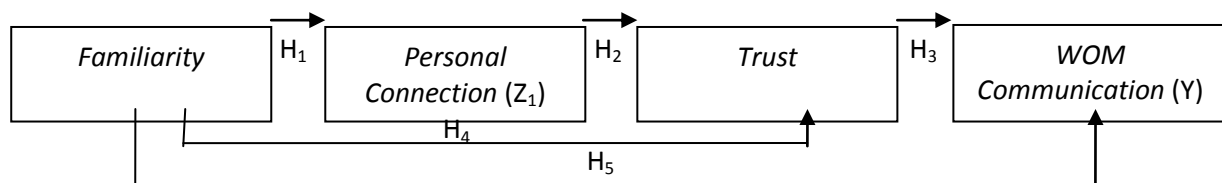
Familiarity berpengaruh terhadap terbentuknya *personal connection* antara pengguna jasa dengan penyedia jasa, yang pada akhirnya dapat menimbulkan *personal connection* yang dapat memberikan keleluasaan dalam berinteraksi. Sehingga akan timbul rasa percaya (*trust*) pengguna jasa akan keandalan dan integritas penyedia jasa dalam memenuhi kebutuhan pengguna jasa tersebut, yang pada akhirnya dapat menciptakan *WOM Communication* (Gremmler et al., 2001)

Menurut Gremmler et al. (2001), mengatakan *familiarity* berpengaruh terhadap terbentuknya *trust* pengguna jasa terhadap penyedia jasa. Selain it *familiarity* juga berpengaruh terhadap terbentuknya *WOM Communication*.

2.2. Hipotesa dan atau Model Analisa

Berdasarkan rumusan masalah dan landasan teori yang telah dikemukakan, maka hipotesis yang akan diuji serta model ananilsanya adalah sebagai berikut :

- a. H_1 , yaitu variabel X (*Familiarity*) memiliki pengaruh secara langsung terhadap variabel Z_1 (*Personal Connection*).
- b. H_2 , yaitu variabel Z_1 (*Personal Connection*) memiliki pengaruh secara langsung terhadap variabel Z_2 (*Trust*).
- c. H_3 , yaitu variabel Z_2 (*Trust*) memiliki pengaruh secara langsung terhadap variabel Y (*Word of Mouth Communication*).
- d. H_4 , yaitu variabel X (*Familiarity*) memiliki pengaruh secara langsung terhadap variabel Z_2 (*Trust*).
- e. H_5 , yaitu variabel X (*Familiarity*) memiliki pengaruh secara langsung terhadap variabel Y (*Word of Mouth Communication*).



Sumber : Gremmler, D. D., K. P. Gwinner and S. W. Brown (2001), "Generating Positive Word of Mouth Communication Throught Customer-Employe Relationship," International Journal of Service Industry Management (disesuaikan).

METODE PENELITIAN

3.1. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya yang menyusun skripsi pada semester ganjil 2010/2011 . Dengan jumlah populasi sebesar 85 mahasiswa.

Teknik penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik *convenience sampling*, dengan total sampel sebanyak 85 mahasiswa Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya yang menyusun skripsi pada semester ganjil 2010/2011 dan telah melakukan konsultasi secara langsung lebih dari 3 kali. Ukuran sampel penelitian yang menggunakan teknik analisis jalur



adalah 100-200 atau minimal 5 kali jumlah indikator dan maksimal 10 kali jumlah indikator Hair *et al.*, 1998).

3.2. Identifikasi Variabel

Penelitian ini memiliki variabel terdiri dari:

1. Variabel bebas (*independent variable*), yaitu *Familiarity* (X).
2. Variabel antara (*intervenc variable*), yaitu *Personal connection* (Z_1) dan *Trust* (Z_2).
3. Variabel tergantung (*dependent variable*), yaitu *Word of Mouth Communication* (Y).

3.3. Definisi Operasional Variabel

Gremmler *et al.*, (2001) dan Winda Ayuningrum, (2009) menyatakan, Indikator *Familiarity* (X) adalah:

- a. Dosen mengenal mahasiswa secara personal.
- b. Dosen mengerti apa yang dibutuhkan mahasiswa saat berkonsultasi.

Indikator *Personal connection* (Z_1) adalah :

- a. Mahasiswa merasa leluasa dalam menyampaikan ide-ide maupun apa yang menjadi kebutuhan dan keinginannya terkait dengan pengerjaan skripsi.
- b. Mahasiswa merasa leluasa dalam menyampaikan kesulitan-kesulitan yang dialaminya dalam penyusunan skripsi kepada dosen pembimbing.

Indikator *Trust* (Z_2) adalah :

- a. Rasa percaya mahasiswa bahwa dosen pembimbing menguasai topik skripsi mahasiswa dengan baik.
- b. Rasa percaya mahasiswa bahwa dosen pembimbing memberikan respon yang baik ketika melakukan bimbingan.
- c. Rasa percaya mahasiswa bahwa dosen pembimbing selalu memberikan solusi atas kesulitan-kesulitan yang dihadapi mahasiswa selama bimbingan.

Indikator *WOM Communication* (Y) adalah :

Kemungkinan untuk menyampaikan informasi positif atau hal-hal yang baik tentang dosen pembimbingnya selama proses pembimbingan skripsi. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui survei lapangan, wawancara atau penyebaran kuesioner dan studi kepustakaan sebagai metode pelengkap.

3.4. Teknik Analisa Data

Analisa Data

Analisa data yang digunakan dalam adalah *Component Based Struktural Equation Modelling* (SEM) dan alat bantu perhitungannya adalah *Smart Partial Least Square* (PLS). Hal ini dikarenakan jumlah sampel dalam penelitian ini tidak terlalu besar. (PLS) bertujuan menganalisis sekaligus konstruk yang dibentuk dengan indikator, dengan berorientasi prediksi (Ghozali, 2008:4).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini, data yang dikumpulkan berjumlah 85, sedangkan yang dapat digunakan dan diolah sebesar 60. Analisis deskriptif bertujuan untuk menggambarkan identitas responden dan jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan dalam kuisisioner untuk masing-masing variabel.

Tabel 4.1

Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel *Familiarity* (X)

No.	Pernyataan	Rata-Rata
1.	Dosen mengenal mahasiswa secara personal.	3.52
2.	Dosen mengerti apa yang dibutuhkan mahasiswa saat berkonsultasi.	3.68
Rata-Rata Variabel <i>Familiarity</i> (X)		3.60

Sumber: Lampiran , Data Diolah

Tabel 4.2



Hasil Tanggapan Responden Terhadap *Personal Connection* (Z_1)

No.	Pernyataan	Rata-Rata
1.	Mahasiswa merasa leluasa dalam menyampaikan ide	3.72
2.	Mahasiswa merasa leluasa dalam menyampaikan kesulitan	3.78
Rata-Rata <i>Personal Connection</i> (Z_1)		3.73

Sumber: Lampiran , Data Diolah

Tabel 4.3

Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel *Trust* (Z_2)

No.	Pernyataan	Rata-Rata
1.	Rasa percaya mahasiswa bahwa dosen pembimbing menguasai topik skripsi mahasiswa dengan baik.	3.60
2.	Rasa percaya mahasiswa bahwa dosen pembimbing memberikan respon yang baik ketika melakukan bimbingan.	3.80
3.	Rasa percaya mahasiswa bahwa dosen pembimbing selalu memberikan solusi atas kesulitan-kesulitan yang dihadapi mahasiswa selama bimbingan.	3.75
Rata-Rata Variabel <i>Trust</i> (Z_2)		3.72

Sumber: Lampiran , Data Diolah

Tabel 4.4

Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel *WOM Communication* (Y)

No.	Pernyataan	Rata-Rata
1.	Informasi positif tentang dosen pembimbing yang disampaikan mahasiswa kepada rekannya atau mahasiswa lain	3.83
Rata-Rata Variabel <i>WOM Communication</i> (Y)		3.83

Sumber: Lampiran , Data Diolah

4.2. Uji Validitas

Uji Convergent Validity

Uji Convergent Validity dilakukan untuk mengukur keabsahan suatu pertanyaan kuisioner. Variabel *Familiarity*, *Personal Connection*, *Trust* dan *WOM Communication*. Nilai original estimasi dari masing-masing variabel pembentuknya, dikatakan valid jika $> 0,5$ (Ghozali, 2008)

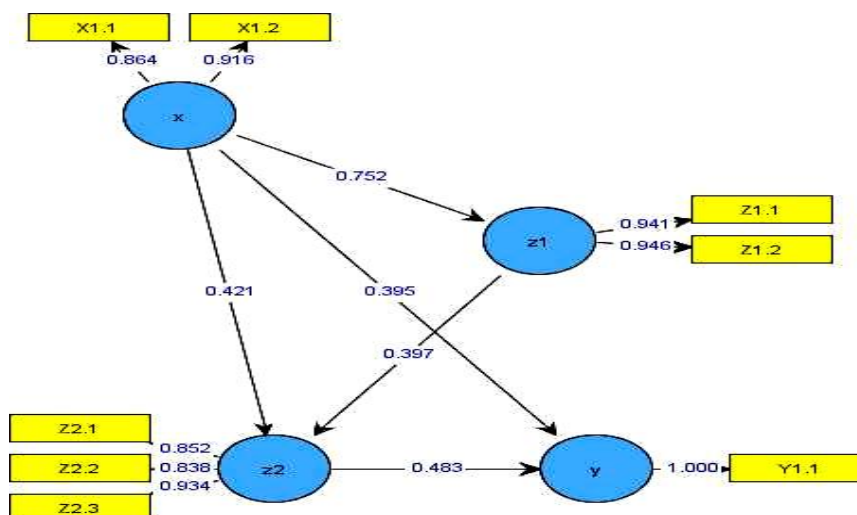
Tabel 4.5

Uji validitas Convergen

Variabel	Konstruk	Original Estimate	Kesimpulan
<i>Familiarity</i> (X)	X_1	0.864	Valid
	X_2	0.916	Valid
<i>Variable Personal Connection</i> (Z_1)	$Z_{1,1}$	0.941	Valid
	$Z_{1,2}$	0.946	Valid
<i>Variabel Trust</i> (Z_2)	$Z_{2,1}$	0.852	Valid
	$Z_{2,2}$	0.838	Valid
	$Z_{2,3}$	0.934	Valid
<i>WOM Communication</i> (Y)	Y	1.000	Valid

Sumber: Lampiran 4, data diolah

Berdasarkan Tabel 4.5 diatas, diketahui bahwa pernyataan dari variabel eksogen maupun variabel terikat menunjukkan hasil yang valid, karena nilai original estimasi $> 0,5$. Nilai Validitas ini juga dapat menunjukkan bahwa telah memenuhi *outer loading* $> 0,5$. Penjelasan ini akan ditampilkan dengan melihat Gambar 4.1.



Gambar 4.1. CONVERGEN VALIDITY

Pada Tabel 4.6 ini akan menjelaskan nilai *Average Variance Extracted* yang memiliki syarat harus diatas 0,5 dari masing-masing variabel:

Tabel 4.6

Average Variance Extracted

Variabel	Nilai
<i>Familiarity (X)</i>	0.793
<i>Personal Connection (Z₁)</i>	0.890
<i>Trust (Z₂)</i>	0.767
<i>WOM Communication (Y)</i>	1.000

Sumber : Lampiran 4, data diolah

Hasil Tabel 4.6 didapatkan semua variabel memiliki nilai AVE di atas 0,5 yang berarti telah memenuhi persyaratan AVE.

4.3. Uji Reliabilitas

Uji *Composite Reliability* digunakan untuk mengetahui keandalan instrumen dari kuesioner yang digunakan. Hasil pengujian Reliabilitas :

Tabel 4.7

Uji Composite Reliability

Variabel	Alpha	Kesimpulan
<i>Familiarity (X)</i>	0.884	Reliabel
<i>Personal Connection (Z₁)</i>	0.942	Reliabel
<i>Trust (Z₂)</i>	0.908	Reliabel
<i>WOM Communication (Y)</i>	1.000	Reliabel

Sumber: Lampiran 4, data diolah

Berdasarkan Tabel 4.7 dapat diketahui bahwa variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini telah reliabel, karena semua nilai *composite reliability* lebih besar dari 0,6 (Ghozali, 2008).

4.4. Nilai R Square

Untuk mengetahui nilai *R Square* dapat dilihat pada tabel 4.8 sebagai berikut :

Tabel 4.8
Nilai R-Square

Variabel	R-square
<i>Familiarity</i> (X)	
<i>Personal Connection</i> (Z ₁)	0.565
<i>Trust</i> (Z ₂)	0.587
<i>WOM Communication</i> (Y)	0.665

Sumber : Lampiran 4, data diolah

Berdasarkan tabel 4.8 diatas, nilai determinasi berganda yang dibentuk oleh *familiarity* terhadap variabel *personal connection* adalah 56,5 % faktor pembentuk *personal connection* dan masih terdapat 43.5 % merupakan faktor lain diluar penelitian. Demikian juga terbentuknya variabel *trust* adalah 58.7% dan juga masih terdapat 41.3% merupakan faktor lain diluar penelitian. Demikian juga *WOM Communication* adalah 66.5% faktor pembentuk *WOM Communication* dan masih terdapat 33.5% merupakan faktor lain diluar penelitian.

4.5. Cross Loading

Untuk melihat diskriminan validity dapat dilihat dengan data-data yang terdapat pada *cross loading*.

Tabel 4.9
Cross loading

	<i>Familiarity</i>	<i>Personal Connection</i>	<i>Trust</i>	<i>WOM Communication</i>
X1.1	0.864	0.721	0.526	0.665
X1.2	0.916	0.721	0.651	0.684
Y1.1	0.743	0.767	0.774	1.000
Z1.1	0.621	0.941	0.628	0.579
Z1.2	0.657	0.946	0.598	0.656
Z2.1	0.472	0.551	0.852	0.546
Z2.2	0.599	0.659	0.838	0.689
Z2.3	0.607	0.719	0.934	0.732

Sumber : Lampiran 4, data diolah

Berdasarkan tabel 4.9 *cross loading* terlihat bahwa korelasi variable ke konstruknya pada masing indikator memiliki nilai yang lebih besar dari korelasi yang diakibatkan variable lain , hal ini menunjukkan nilai konstruk yang ada telah memprediksi lebih baik atau lebih tinggi dibanding indikator lainnya.

4.6. Correlation Of Latent Variable

Tabel 4.10
Latent Variable

Variabel	<i>Familiarity</i>	<i>Personal Connection</i>	<i>Trust</i>	<i>WOM Communication</i>
<i>Familiarity</i>	1.000			
<i>Personal Connection</i>	0.752	1.000		
<i>Trust</i>	0.72	0.714	1.000	
<i>WOM Communication</i>	0.743	0.661	0.768	1.000

Sumber : Lampiran 4, data diolah

Berdasarkan tabel 4.10 Pada *Familiarity* terhadap *WOM Communication* memiliki nilai pengaruh sebesar 0.743. Pada pengaruh *Personal Connection* terhadap *WOM Communication* memiliki nilai sebesar 0.661. Sedangkan pengaruh *Trust* terhadap *WOM Communication* memiliki nilai sebesar 0.768.

4.7. Uji Hipotesis

Hasil uji hipotesis, dapat ditabelkan sebagai berikut :

Tabel 4.11
Uji Hipotesis

Arah Konstruk	<i>Original Estimate</i>	T Statistik	Keterangan
<i>Familiarity -> Personal Connection</i>	0.752	7.288	Signifikan
<i>Familiarity -> Trust</i>	0.421	2.812	Signifikan
<i>Personal Connection -> Trust</i>	0.397	2.801	Signifikan
<i>Familiarity -> WOM Communication</i>	0.395	3.268	Signifikan
<i>Trust -> WOM Communication</i>	0.483	3.428	Signifikan

Sumber : Lampiran 4, data diolah.

Jika nilai t muatan faktor (T statistik) lebih besar dari nilai kritis (T tabel), yaitu > 1,96 atau untuk praktisnya >2,000 maka dikatakan signifikan (Wijayanto, 2008). Berdasarkan Tabel 4.11 didapatkan hasil untuk menjawab hipotesis sebagai berikut :

1. *Familiarity* antara mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya dengan dosen pembimbingnya berpengaruh signifikan terhadap *personal connection* terbukti kebenarannya.
2. *Personal connection* antara mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya dengan dosen pembimbingnya berpengaruh signifikan terhadap *trust* terbukti kebenarannya.
3. *Trust* mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya dengan dosen pembimbingnya berpengaruh signifikan terhadap *WOM Communication* yang dilakukan oleh mahasiswa tersebut terbukti kebenarannya.
4. *Familiarity* mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya dengan dosen pembimbingnya berpengaruh signifikan terhadap *trust* terbukti kebenarannya.
5. *Familiarity* mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya dengan dosen pembimbingnya berpengaruh signifikan terhadap *WOM Communication* terbukti kebenarannya.

4.8. Pembahasan

Berdasarkan hasil uji hipotesis, *familiarity*, *Personal connection*, *Trust* antara mahasiswa penyusun skripsi Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas XYZ di Surabaya dengan dosen pembimbingnya selama proses penyusunan skripsi bisa terjalin dengan baik, sehingga menyebabkan timbulnya *WOM Communication* yang dilakukan oleh mahasiswa bimbingan dengan menyampaikan tentang hal-hal yang baik yang dilakukan oleh dosen pembimbingnya selama proses pengerjaan skripsi terhadap mahasiswa-mahasiswa yang lain.

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Simpulan yang dapat ditarik dari hasil analisis dan pembahasan berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode SEM - PLS sebagai berikut:

1. *Familiarity* antara mahasiswa penyusun skripsi dengan dosen pembimbingnya berpengaruh terhadap *personal connection*.



2. *Personal connection* antara mahasiswa penyusun skripsi dengan dosen pembimbingnya berpengaruh terhadap *trust*.
3. *Trust* antara mahasiswa penyusun skripsi dengan dosen pembimbingnya berpengaruh terhadap *WOM Communication*.
4. *Familiarity* antara mahasiswa penyusun skripsi dengan dosen pembimbingnya berpengaruh terhadap *trust*.
5. *Familiarity* antara mahasiswa penyusun skripsi dengan dosen pembimbingnya berpengaruh terhadap *WOM Communication*.

5.2. Saran

Saran yang dapat diberikan atas dasar hasil penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Pihak Universitas memberikan kebebasan kepada para dosen pembimbing untuk memberikan bimbingan dengan pendekatan personal.
2. Mahasiswa harus memberikan informasi yang sejelas-jelasnya kepada dosen pembimbing dalam menyelesaikan tugas skripsi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alba, Joseph W. dan Hutchinson, J. Wesley (1987), "Dimensions of Consumer Expertise", *Journal of Consumer Research*, 13.
- Ghozali, Imam. (2008), *Structural Equation Modeling Metode Alternatif Dengan Partial Least Square (PLS)*, Edisi 2. Semarang : Undip.
- Gremler, D. D., K. P. Gwinner and S. W. Brown (2001), "generating Positive Word of Mouth Communication Through Customer–Employee Relationship", *International Journal of Service Industry Management*, 12 (1), 44.
- Kotler dan Keller (2006). *Manajemen Pemasaran* Edisi 12 jilid 2, Pearson Prentice Hall.
- Lovelock dan Wirtz, (2001). *Service Marketing : People, Technoogy, Strategy*, Sixth Edition, Pearson International Edition.
- Simamora, Bilson (2004) *Riset Pemasaran*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sekaran, Uma (2006). *Research Methods of Business* 4th Edition. Salemba Empat. Jakarta.
- Zeithaml, Valerie A. dan Mary Jo Bitner (2000). *Service Marketing : Integarting Customer Focus Accros The Firm*. Second Edition. Boston. McGraw – Hill Inc.
- Zhang, Jie. Ali A. Ghorbani dan Robin Cohen (2007), "A Familiarity – Based Trust Model for Effective Selection of Sellers in E – Commerce System", *Int J. Inf.*, 6, 333 – 334.



**PENGARUH PERSONAL INNOVATIVENESS, SOCIAL INFLUENCE, DAN
COMPATIBILITY TERHADAP BEHAVIORAL INTENTION PENGGUNA FLAZZ
BCA DI SURABAYA**

Amelia

Universitas Pelita Harapan, Surabaya

(monica_amelia1987@yahoo.com / monica.amelia@uphsurabaya.ac.id)

Seny Chandra

(poenya_sc@yahoo.co.id)

Abstrak

Information technology products present an exciting new opportunity to target consumers with highly customized offers. Flazz BCA, as one of information technology product, is the first prepaid shopping card in Indonesia. This study aims to examine the factors that significantly influence behavioral intention prepaid shopping card Flazz BCA. The variables that will be tested are personal innovativeness, social influence, and compatibility toward behavioral intention.

This study uses a quantitative approach using regression techniques (multiple regression) through the program SPSS 15. The samples use 100 respondents with non probability sampling technique and the sampling method is purposive sampling.

The results of this study shows that personal innovativeness and compatibility significantly influence the behavioral intention of prepaid shopping card Flazz BCA. Meanwhile, there is no significantly influence of social influence towards the behavioral intention prepaid shopping card Flazz BCA.

Keywords: *personal innovativeness, social influence, compatibility, behavioral intention, kartu prabayar berbelanja*

LATAR BELAKANG

Di era globalisasi saat ini, peran teknologi informasi tidak dapat terlepas dari kehidupan masyarakat sehari-hari. Berbagai keuntungan yang dapat diperoleh menyebabkan produk-produk hasil teknologi informasi tersebut menarik perhatian masyarakat dan ini dapat terlihat dari banyaknya masyarakat yang menggunakan. Kemudahan dan kepraktisan yang ditawarkan membuat teknologi informasi menjadi bagian penting dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Apalagi, hal ini sangat sesuai dengan gaya hidup masyarakat di era globalisasi yang menuntut semua serba cepat dan praktis.

Semakin pesatnya perkembangan teknologi informasi memberikan peluang bagi para pelaku bisnis untuk terus melakukan inovasi dan berkreasi dalam menjalankan dan mengembangkan bisnisnya. Peluang ini dapat ditangkap dengan baik oleh para pelaku bisnis. Sektor perbankan merupakan salah satu sektor yang menarik perhatian pelaku bisnis untuk dikembangkan dari sisi teknologi informasi. Bank sebagai sektor industri yang memiliki pangsa pasar besar dan dari berbagai lapisan masyarakat telah berhasil meluncurkan berbagai jenis produk yang berbasis teknologi informasi. Bank Central Asia (BCA) yang merupakan salah satu bank terbesar di Indonesia dapat menjadi contoh sukses dalam pengembangan produk berbasis teknologi informasi.

BCA menyadari bahwa produk-produk berbasis teknologi informasi semakin dibutuhkan oleh konsumen. Oleh karena itu, BCA meluncurkan produk-produk berbasis teknologi informasi yang sangat praktis dan memberikan banyak kemudahan bagi konsumen

untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut. Kartu Flazz BCA merupakan salah satu produk unggulan BCA yang berbasis teknologi informasi. Kartu Flazz BCA merupakan alat Prabayar multifungsi dengan teknologi terkini yaitu menggunakan teknologi chip dan RFID (*Radio Frequency Identification*) dan tercepat pertama di Indonesia. Teknologi yang dihasilkan mampu menjawab berbagai kebutuhan konsumen dalam berbelanja dengan mudah, cepat, murah, dan praktis (<http://www.klikbca.com>, diunduh pada tanggal 22 Juli 2011). Di sisi lain, keunikan kartu Flazz BCA adalah sistemnya yang seperti deposito bagi konsumen. Keunggulan dan keunikan kartu Flazz BCA tersebut mampu menarik minat para konsumen. Apalagi, berbelanja merupakan aktivitas wajib bagi sebagian besar orang.

Saat ini, jumlah pengguna kartu Flazz BCA telah mencapai jutaan konsumen. Jumlah pengguna kartu Flazz tersebut bahkan telah melampaui target pada awal peluncurannya. Pada tahun 2007 lalu, BCA hanya menargetkan 1 juta pengguna kartu Flazz sampai dengan tahun 2009 (www.swaonline.com, diunduh pada tanggal 22 Juli 2011). Tetapi, pada kuartal ketiga tahun 2010 jumlah pengguna kartu Flazz telah mencapai 2,4 juta (<http://www.klikbca.com>, diunduh pada tanggal 22 Juli 2011).

Produk berbasis teknologi memang semakin menarik minat para konsumen untuk mencoba menggunakannya. Bagi para pelaku bisnis, termasuk BCA, pasar untuk produk berbasis teknologi informasi sangat besar dan menggiurkan. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen untuk menggunakan kartu Flazz BCA agar dapat dimanfaatkan dalam menarik minat konsumen untuk menggunakan kartu Flazz BCA. Oleh karena itu, penelitian ini akan mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen untuk menggunakan kartu Flazz BCA.

KAJIAN TEORI

Personal Innovativeness

Faktor pertama yang diduga memiliki pengaruh terhadap niat berperilaku (*behavioral intention*) adalah *personal innovativeness*. Menurut Roger (1995), '*personal innovativeness* adalah tingkat ketertarikan dalam mencoba suatu hal baru, konsep baru, atau produk atau jasa yang inovatif.' Menurut Jeffres dan Atkin (1996), berdasarkan teori difusi, 'adopsi inovasi merupakan suatu fungsi dari inovasi pribadi atau keinginan untuk mencoba inovasi.' Namkung dan Jang (2007) menjelaskan bahwa niat berperilaku (*behavioral intention*) 'mengacu pada keyakinan masyarakat tentang apa yang mereka hendak lakukan pada suatu situasi tertentu.' Jayasingh dan Eze (2009) juga memaparkan bahwa *behavioral intention* (BI) merupakan 'faktor utama yang menentukan perilaku untuk menggunakan.' Agarwal dan Prasad (1998) menjelaskan bahwa *personal innovativeness* 'menjembatani persepsi-persepsi dalam keputusan untuk mengadopsi teknologi informasi' sehingga '*personal innovativeness* yang lebih tinggi mengarah pada perilaku untuk mengadopsi teknologi informasi yang lebih positif.' Jayasingh dan Eze (2009); dan Yang (2005) mengemukakan bahwa *personal innovativeness* juga adalah 'faktor penting yang mempengaruhi perilaku untuk mengadopsi teknologi baru.'

H₁: Terdapat pengaruh signifikan *personal innovativeness* terhadap *behavioral intention* kartu Prabayar berbelanja

Social Influence

Faktor kedua yang diduga memiliki pengaruh terhadap niat berperilaku (*behavioral intention*) adalah *social influence*. Venkatesh et al. (2003) mendefinisikan *social influence* sebagai 'tingkatan sejauh mana individu merasa orang lain yang penting percaya bahwa mereka harus menggunakan sistem baru.' Selain itu, Venkatesh et al. (2003) juga menyebut *social influence* sebagai 'faktor yang menentukan niat/kecenderungan berperilaku secara langsung.' Menurut Thompson et al. (1991), 'perilaku individu dipengaruhi oleh cara mereka mempercayai bahwa orang lain akan memandang mereka sebagai hasil dari menggunakan teknologi.' Venkatesh dan Davis (2000) mengemukakan bahwa *social*

influence ‘mempunyai dampak/pengaruh pada perilaku individu melalui tiga mekanisme: pemenuhan/pelaksanaan, internalisasi, dan identifikasi.’ Jayasingh dan Eze (2009) dan Kleijnen et al. (2004) juga menyatakan bahwa *social influence* ‘menunjukkan dampak yang signifikan terhadap *behavioral intention*.’

H₂: Terdapat pengaruh signifikan *social influence* terhadap *behavioral intention* kartu prabayar berbelanja

Compatibility

Faktor lain yang juga diduga memiliki pengaruh terhadap *behavioral intention* adalah *compatibility*. Menurut Moore dan Benbasat (1991), *compatibility* adalah ‘tingkatan sejauh mana inovasi dirasakan konsisten dengan nilai-nilai yang ada, kebutuhan, dan pengalaman terdahulu dari pengadopsi yang potensial.’ Mallat et al. (2006) menjelaskan bahwa *compatibility* ‘mempunyai dampak langsung pada niat/ kecenderungan untuk menggunakan suatu teknologi.’ Tornatzky dan Klein (1982) menyatakan bahwa *compatibility* ‘menjadi karakteristik inovasi krusial yang menggerakkan/ mengarahkan penerimaan pelanggan/konsumen.’ Jayasingh dan Eze (2009) juga menyatakan bahwa ‘*compatibility* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* bagi pengguna *m-coupons* di Malaysia.’

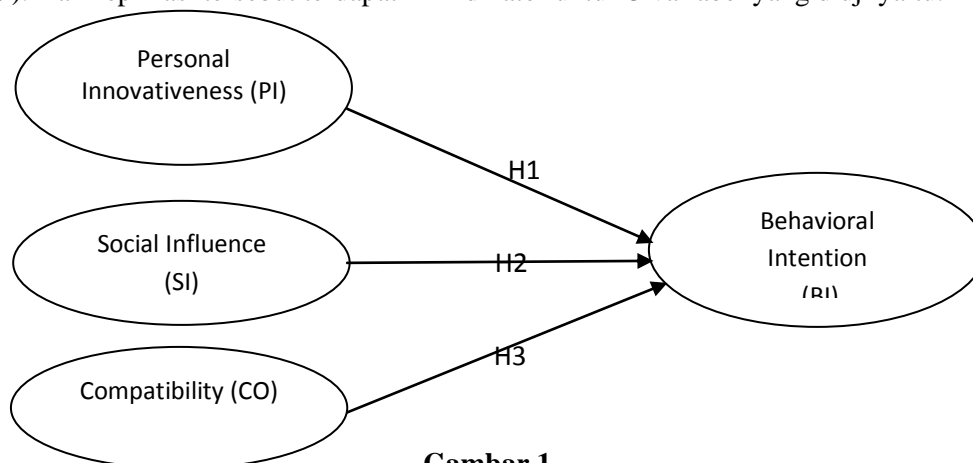
H₃: Terdapat pengaruh signifikan *compatibility* terhadap *behavioral intention* kartu prabayar berbelanja

METODOLOGI

Dalam penelitian ini target populasi yang dipilih adalah pelanggan yang menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA di Surabaya dengan karakteristik pria dan wanita, bertempat tinggal di Surabaya, pendidikan minimal SMA atau yang sederajat dengan alasan pelanggan mempunyai kemampuan untuk memahami pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner, minimal telah menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA.

Penelitian ini menggunakan data primer, dimana data diperoleh dari hasil pembagian kuesioner kepada responden yang sesuai dengan karakteristik populasi yang telah ditetapkan sebelumnya. Penyebaran kuesioner ini dilakukan di depan supermarket-supermarket besar di Surabaya. Dari 125 kuesioner yang disebar, yang dikembalikan sebanyak 100 kuesioner.

Dalam kuisoner yang diisi oleh responden, indikator untuk melakukan pengukuran direplikasi dari pembelajaran sebelumnya yaitu untuk *personal innovativeness*, *social influence*, dan *compatibility* dari penelitian Jayasingh dan Eze (2009) serta Kuo dan Yen (2009). Dari replikasi tersebut terdapat 14 indikator untuk 3 variabel yang diuji yaitu:



Gambar 1
Pengaruh *Personal Innovativeness*, *Social Influence*, dan *Compatibility* terhadap *Behavioral Intention*

(Sumber: Diolah peneliti dari berbagai sumber, 2011)

ARAS DAN SKALA PENGUKURAN

Aras yang digunakan dalam penelitian ini adalah aras pengukuran interval. Jenis skala yang digunakan adalah *Summated Likert*, dengan pernyataan yang memiliki jangkauan dari 1 = tidak setuju sampai 7 = setuju, yaitu skala dimana responden memberikan penilaian atas pertanyaan mengenai objek yang diteliti. Dimana semakin besar skor atau angka yang dipilih menunjukkan penilaian yang semakin tinggi, begitu pula sebaliknya

TEMUAN

Penelitian ini menggunakan *Multiple Regression* di dalam melakukan pengujian antar variabel. Alat analisis statistik yang digunakan yaitu SPSS 15 untuk menjawab permasalahan penelitian. Data yang digunakan merupakan data primer, dan kuisioner didistribusikan di depan supermarket-supermarket besar di Surabaya. Setelah kuisioner dikembalikan, maka dilakukan analisis deskriptif dari tabulasi data responden yang dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1
Statistik Deskriptif

Variabel	Mean	Stdanar Deviasi
<i>Personal Innovativeness</i>	4,563	1,0350
<i>Social Influence</i>	3,78	1,420
<i>Compatibility</i>	4,59	1,208
<i>Behavioral Intention</i>	4,77	1,170

Sumber: data, diolah

Berdasarkan hasil pengolahan data kuesioner pada tabel 1 menunjukkan rata-rata skor mean untuk keseluruhan indikator sebesar 4,426. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh indikator dari variabel dapat dipersepsikan baik oleh responden. Selain itu, deviasi stdanar sebesar 1,208 menunjukkan bahwa jawaban yang diberikan responden homogen atau relatif sama. Selain itu, dapat diketahui bahwa rata-rata mean tertinggi adalah pada variabel *behavioral intention* sebesar 4,77. Hal ini dapat menunjukkan bahwa indikator dari variabel *behavioral intention* dipersepsikan paling baik dibandingkan variabel lainnya oleh responden. Pada rata-rata deviasi stdanar tertinggi yaitu variabel *social influence* dengan skor sebesar 1,420. Hal ini dapat menunjukkan bahwa jawaban yang diberikan responden untuk variabel *social influence* paling tidak homogen dibandingkan dengan variabel lainnya.

Sebelum melangkah pada pengolahan data *Multiple Regression* maka sebelumnya dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas untuk membuktikan bahwa data dari kuisioner yang dikumpulkan valid, dapat dipercaya dan dapat digunakan dalam analisis selanjutnya.

Uji Validitas

Uji validitas dilakukan pada masing-masing item pernyataan kuesioner dengan jalan menghitung *corrected item-total correlation* dari tiap-tiap pernyataan dengan skor total yang diperoleh. Kriterianya adalah jika nilai korelasinya lebih besar dari nilai *r*-kritis (*r* tabel), maka pernyataan tersebut dianggap valid. Dari tabel 2 dapat terlihat bahwa semua indikator memiliki nilai *corrected item-total correlation* lebih besar dari 0,50, sehingga semua indikator tersebut valid dan dapat digunakan untuk analisis selanjutnya. Dengan demikian model uji validitas variabel *personal innovativeness*, *social influence*, *compatibility* dan *behavioral intention* dinyatakan baik.



Tabel 2
Hasil Uji Validitas

Indikator	Corrected Item-Total Correlation
<i>Personal Innovativeness:</i>	
PI1	0,676
PI2	0,642
PI3	0,553
PI4	0,654
<i>Social Influence:</i>	
SI1	0,852
SI2	0,770
SI3	0,756
<i>Compatibility:</i>	
CO1	0,835
CO2	0,778
CO3	0,836
<i>Behavioral Intention:</i>	
BI1	0,794
BI2	0,766
BI3	0,737
BI4	0,719

Sumber: data, diolah

Uji Reliabilitas

Berikut adalah hasil perhitungan uji reliabilitas:

Tabel 3
Hasil Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha
<i>Personal Innovativeness</i>	0,812
<i>Social Influence</i>	0,894
<i>Compatibility</i>	0,908
<i>Behavioral Intention</i>	0,885

Sumber: data, diolah

Hasil pengujian reliabilitas data pada variabel *personal innovativeness*, *social influence*, *compatibility* dan *behavioral intention* semuanya menghasilkan nilai *cronbach alpha* lebih besar dari 0,60. Dengan demikian butir-butir pernyataan yang menyusun variabel-variabel tersebut dapat dikatakan konsisten/*reliable* dan dapat digunakan untuk analisis selanjutnya.

Koefisien Determinasi

Hasil perhitungan koefisien determinasi *R-Square* (R^2) adalah sebagai berikut.

Tabel 4
Hasil Pengujian Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Stdanard Error of the Estimate
1	0,809(a)	0,654	0,643	0,699
R.Square= 0,654				

Sumber: data, diolah

Koefisien determinan *R-Square* (R^2) yang dihasilkan adalah sebesar 0,654 artinya variasi variabel *personal innovativeness*, *social influence*, *compatibility* dan *behavioral intention* secara bersama-sama mampu menjelaskan variasi variabel *customer loyalty*

sebesar 65,4%, sedangkan sisanya dijelaskan variabel-variabel lain di luar model yang tidak teramati.

Koefisien Regresi

Berikut ini adalah hasil perhitungan persamaan regresi:

Tabel 5
Koefisien Persamaan Regresi

Variabel	Koefisien Regresi
<i>Personal Innovativeness</i>	0,251
<i>Social Influence</i>	0,101
<i>Compatibility</i>	0,624

Sumber: data, diolah

Dari tabel 5, dapat dituliskan persamaan regresi sebagai berikut:

$$\hat{BI} = b_1PI + b_2SI + b_3CO$$

$$\hat{BI} = 0,251 PI + 0,101 SI + 0,624 CO$$

Berdasarkan Tabel 5, variabel *compatibility* merupakan variabel yang berpengaruh paling besar terhadap *behavioral intention*. Hal ini dikarenakan *compatibility* memiliki koefisien regresi paling besar dibandingkan variabel lainnya, yaitu sebesar 0,624. Sedangkan variabel *social influence* merupakan variabel yang memiliki pengaruh paling kecil terhadap *behavioral intention*. Hal ini dikarenakan *social influence* memiliki koefisien regresi paling kecil dibandingkan variabel lainnya, yaitu sebesar 0,101.

Uji T

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas *personal innovativeness*, *social influence*, dan *compatibility* secara parsial (sendiri-sendiri) mempengaruhi *behavioral intention* secara signifikan. Suatu variabel dikatakan berpengaruh secara parsial jika nilai signifikan pada uji t nya lebih kecil dari 0,05. Berikut adalah hasil uji t yaitu:

Tabel 6
Hasil Uji t

Variabel	Sig.	Keterangan
<i>Personal Innovativeness</i>	0,000	Signifikan
<i>Social Influence</i>	0,182	Tidak Signifikan
<i>Compatibility</i>	0,000	Signifikan

Sumber: data, diolah penulis

Dari Tabel 6 dapat dijelaskan bahwa variabel *personal innovativeness* dan *compatibility* memiliki pengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* pelanggan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA di Indonesia karena memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05. Sedangkan, variabel *social influence* yang memiliki nilai signifikansi di atas 0,05 tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* pelanggan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA di Indonesia.

Uji F

Berdasarkan perhitungan SPSS, diperoleh nilai signifikan uji F sebesar 0,000 sehingga H_0 ditolak dan dapat disimpulkan bahwa *personal innovativeness*, *social influence*, dan *compatibility* secara bersama-sama mempengaruhi *behavioral intention* secara signifikan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan *personal innovativeness*, *social influence*, dan *compatibility* secara bersama-sama mempengaruhi *behavioral intention* terbukti kebenarannya (diterima).



PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang telah dijelaskan di atas menunjukkan bahwa dua variabel penelitian, yaitu *personal innovativeness* dan *compatibility* mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. Sedangkan variabel lain, yaitu *social influence* berpengaruh tidak signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. Jadi, dapat disimpulkan bahwa dari tiga hipotesis yang dibuat, dua hipotesis terbukti kebenarannya sedangkan satu hipotesis ditolak.

Hipotesis pertama menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan *personal innovativeness* terhadap *behavioral intention* terbukti karena nilai signifikan pada uji t adalah 0,000 kurang dari 0,05. Hal ini menunjukkan kekonsistenan terhadap penelitian terdahulu yang telah dilakukan Agarwal dan Prasad (1998); Yang (2005); dan Jayasingh dan Eze (2009).

Hipotesis kedua yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan *social influence* terhadap *behavioral intention* tidak terbukti karena nilai signifikan pada uji t adalah 0,182 lebih dari 0,05. Hal ini menunjukkan ketidakkonsistenan terhadap penelitian terdahulu yang telah dilakukan Venkatesh dan Davis (2000); Kleijnen et al. (2004); dan Jayasingh dan Eze (2009). Ini terjadi karena dimungkinkan terdapat perbedaan budaya, tingkat kesejahteraan masyarakat yang berakibat pada perbedaan persepsi.

Selain itu, hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan *compatibility* terhadap *behavioral intention* tidak terbukti karena nilai signifikan pada uji t adalah 0,000 lebih dari 0,05. Hal ini menunjukkan kekonsistenan terhadap penelitian terdahulu yang telah dilakukan Tornatzky dan Klein (1982); Mallat et al. (2006); dan Jayasingh dan Eze (2009)

KONKLUSI

Dari penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, penelitian ini berhasil mengkaji *behavioral intention* pengguna produk teknologi informasi, yaitu kartu prabayar berbelanja Flazz BCA secara lebih mendalam dengan menggunakan tiga variabel, yaitu *personal innovativeness*, *social influence*, dan *compatibility*. Kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian adalah *personal innovativeness* dan *compatibility* mempunyai pengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. Tetapi, *social influence* berpengaruh tidak signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. Selain itu, *compatibility* merupakan faktor yang berpengaruh paling signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA.

Social influence berpengaruh tidak signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA karena kartu prabayar berbelanja Flazz BCA merupakan produk yang mempunyai tingkat keterkaitan yang tinggi dengan penggunanya. Hal ini menyebabkan konsumen lebih selektif dalam memilih untuk menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA atau tidak. Konsumen cenderung mendasarkan keputusan untuk menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA dari pertimbangan pribadi bukan berdasarkan orang lain di sekitarnya menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA atau tidak.

Di sisi lain, *compatibility* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA justru karena kartu prabayar berbelanja Flazz BCA merupakan produk yang mempunyai tingkat keterkaitan yang tinggi dengan penggunanya sehingga konsumen akan memilih untuk menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA jika produk tersebut sesuai dengan gaya hidupnya. Hal ini juga menyebabkan *compatibility* menjadi faktor yang paling berpengaruh terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA, yaitu konsumen cenderung lebih memilih menggunakan produk yang sesuai dengan gaya hidup dan pribadinya. Konsumen juga akan mempertimbangkan kesesuaian produk dengan aktivitasnya sehari-hari.



Berbeda dengan *compatibility*, alasan *personal innovativeness* mempunyai pengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA adalah konsumen yang inovatif cenderung lebih terbuka terhadap produk teknologi informasi yang baru sehingga konsumen tersebut senang mencoba menggunakan produk teknologi informasi terbaru, seperti kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. Akan tetapi, hal ini tidak berarti bahwa konsumen yang konservatif tidak akan menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. Hal ini justru merupakan suatu tantangan bagi BCA untuk menarik minat konsumen yang konservatif tersebut agar mau menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA dengan menonjolkan keunggulan dan kegunaan kartu Flazz BCA yang multifungsi.

Behavioral intention sangat penting untuk ditingkatkan dalam rangka mengembangkan penggunaan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. Oleh karena itu, kedua variabel yang berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*, yaitu *personal innovativeness*, dan *compatibility* harus terus dikembangkan untuk meningkatkan *behavioral intention* pengguna kartu prabayar berbelanja Flazz BCA. BCA dapat mengembangkan variabel yang paling berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*, yaitu *compatibility* dengan membuat desain kartu Flazz BCA menjadi lebih bagus, lebih trendi dan dapat ditambahkan foto serta disesuaikan dengan usia penggunanya. Selain itu, perlu dilakukan pembagian segmen pasar baik berdasarkan jenis kelamin, usia, dan status sosial di dalam mempermudah melakukan promo-promo yang sesuai. Dari sisi *personal innovativeness*, BCA dapat mengembangkan teknologi informasi secara berkelanjutan sehingga lebih mutakhir dan inovatif mengingat banyaknya pesaing yang berusaha bergerak dalam bidang yang sama. Namun, BCA juga dapat membidik konsumen dengan tingkat *personal innovativeness* yang rendah dengan konsisten menonjolkan kemudahan dalam penggunaan. Meskipun *social influence* tidak berpengaruh signifikan namun dalam memaksimalkan *behavioral intention* maka BCA juga perlu mengembangkan *social influence* dengan mengadakan program *member get member*. Dalam program tersebut, BCA dapat memberikan voucher atau hadiah kepada pengguna kartu prabayar Flazz BCA yang berhasil mengajak orang lain untuk menggunakan kartu prabayar berbelanja Flazz BCA.

BATASAN DAN PENELITIAN LANJUTAN

Ada beberapa batasan di dalam penelitian ini yaitu penelitian ini tidak meneliti *intervening variable*, dan sampel yang digunakan terbatas di Surabaya. Namun, dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa peneliti dan *strategist* perlu untuk memperhatikan isu-isu sehubungan dengan *personal innovativeness*, *social influence*, dan *compatibility* di dalam meningkatkan *behavioral intention*. Pada penelitian selanjutnya, diharapkan dapat menambah sampel yang digunakan sehingga dapat lebih tergeneralisasi. Kedua, dapat pula digunakan *intervening variable* untuk semakin memperkuat penelitian. Ketiga, dapat mempertimbangkan isu-isu lain seperti faktor *socio-demographic* seperti gender, tingkat pendapatan, dan status sosial.

REFERENSI

- Agarwal, R. dan J. Prasad. (1998). A conceptual dan operational definition of personal innovativeness in the domain of information technology. *Information Systems Research*, Vol. 9(2), 204–215.
- Jayasingh, Sudarsan, dan Uchenna Cyril Eze. (2009). An Empirical Analysis of Consumer Behavioral Intention Toward Mobile Coupons in Malaysia. *International Journal of Business dan Information*, Vol. 4(2), 221 – 242.
- Jeffres, L. dan Atkin, D. (1996). Predicting use of technologies for communication dan consumer needs. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, Vol. 40, 318-330.
- Kleijnen, Mirella, Martin Wetzels, dan Ko de Ruyter. (2004). Consumer acceptance of wireless finance. *Journal of Financial Services Marketing*, Vol 8(3), 206-217.



- Kuo, Ying-Feng dan Shieh-Neng Yen. (2009). Towards an understanding of the behavioral intention to use 3G mobile value-added services. *Computers in Human Behavior*, Vol. 25, 103–110.
- Mallat, N., M. Rossi, V. K. Tuunainen, dan A. Öörni. (2006). The impact of use situation dan mobility on the acceptance of mobile ticketing services. In Proceedings of the 39th Hawaii International Conference on System Sciences, Hawaii.
- Moore, Gary C. dan Izak Benbasat. (1991). Development of an Instrument to Measure the Perceptions of Adopting an Information Technology Innovation. *Information Systems Research*, Vol. 2(3), 192-222.
- Namkung, Y. dan Jang, S.C. (2007). Does Food Quality Really Matter in Restaurant? Its Impact on Customer Satisfaction dan Behavioral Intentions. *Journal of Hospitality dan Tourism Research*, 46:279
- Rogers, E. *Diffusion of Innovations*. Free Press, New York, 1995.
- Thompson, R.L., C. Higgins dan J. M. Howell. (1991). Personal Computing: Towards a Conceptual Model of Utilization. *MIS Quarterly*, Vol. 15(1), 125-143.
- Tornatzky, L. G., dan Klein, K. J. (1982). Innovation Characteristics dan Innovation Adoption-Implementation: A Meta-Analysis of Findings. *IEEE Transactions on Engineering Management*, Vol. 29 (1), 28-45.
- Venkatesh, Viswanath, dan Fred D. Davis. (2000). A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, Vol. 46(2), 186-204.
- Venkatesh, Viswanath, Michael G. Morris, Gordon B. Davis, dan Fred D. Davis. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, Vol. 27(3), 425-478.
- Yang, K. C. C. (2005). Exploring factors affecting the adoption of mobile commerce in Singapore. *Telematics dan Informatics*, Vol. 22(3), 257–277.
- www.klikbca.com, diunduh pada tanggal 22 Juli 2011.
- www.swaonline.com, diunduh pada tanggal 22 Juli 2011.



OPTIMALISASI BUDAYA ORGANISASI DAN MOTIVASI KERJA UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN MELALUI KEPUASAN KERJA

Yuniningsih
Staf Pengajar UPN "Veteran" Jatim
yuni_upn@yahoo.co.id

Abstract

Competition among insurance companies engaged in insurance losses occurs very sharp. The phenomenon that often happens is a good performance of a company decline because it is caused by the employees themselves. This can be seen among others from the difference between the amount of profit in operating expenses in the insurance company. This study aims to analyze the role of intervening variables of job satisfaction in improving organizational culture, motivation to work on company performance.

The sampling technique is using a stratified random sampling. Analytical technique used is the SEM (Structural Equation Modeling) to see the causal relationship between factors.

Test results showed that organizational culture does not have an influence on work motivation and job satisfaction, job satisfaction also has no influence on company performance. Only motivation that has an influence on job satisfaction.

Keywords: *Organizational Culture, Motivation, Job Satisfaction and Performance Company.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi global berdampak pada lesunya iklim dunia usaha sehingga banyak perusahaan melakukan upaya perampingan atau konsolidasi internal lainnya sebagai upaya penghematan keuangan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup (survive) dan mencapai pertumbuhan (growth) melalui kinerja yang efektif dan efisien. Kelangsungan hidup dan pertumbuhan dari suatu perusahaan bukan hanya ditentukan dari keberhasilan dalam mengelola keuangan yang berdasarkan pada kekuatan modal semata tetapi sumber daya manusia.

Persaingan antar perusahaan asuransi yang bergerak di bidang asuransi kerugian terjadi sangat tajam. Persaingan untuk memperebutkan pasar ritel, sampai penurunan *Premium Rate* untuk pembayaran premi terhadap perlindungan yang ditawarkan secara tidak langsung juga akan mempengaruhi baik kualitas perlindungan maupun kualitas pelayanan pada saat *claim* itu terjadi..

PT. Asuransi X merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa pelayanan, yang senantiasa berkembang sesuai tuntutan pasar, mau tidak mau harus terus melakukan pembenahan yang berkelanjutan. Perusahaan sendiri menganggap tenaga kerja merupakan salah satu aset yang paling berharga. Dalam aktifitasnya karyawan memang dituntut memberi layanan yang terbaik bagi kepuasan pelanggan. Karena dengan meningkatnya kepuasan pelanggan baik secara langsung maupun tidak langsung akan meningkatkan kinerja perusahaan.

Faktor motivasi memiliki hubungan langsung maupun tak langsung dengan kinerja individual karyawan. Motivasi merupakan daya pendorong yang merangsang



karyawan untuk mau bekerja dengan segiat-giatnya dan berbeda antara karyawan satu dengan karyawan lainnya.

Behavior atau perilaku merupakan unsur dari budaya yang berkaitan dengan kinerja, hal ini tentunya logis sekali sebab dengan berperilaku seseorang akan dapat memperoleh apa yang dikehendaki dan apa yang diharapkan. Jadi perilaku merupakan tindakan yang nyata dilakukan seseorang untuk mendapatkan apa yang diharapkan (Koesmono, 2005:165). Dalam organisasi tentunya banyak faktor yang mempengaruhi seseorang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan jalannya organisasi atau perusahaan tentunya diwarnai oleh perilaku individu yang merasa berkepentingan dalam kelompoknya masing-masing.

Permasalahan yang sering timbul berkaitan dengan pelayanan terhadap konsumen yang dilaksanakan oleh karyawan di PT. Asuransi X adalah: masih ditemuinya keterlambatan penanganan di bidang klaim yang memerlukan pelayanan cepat, karena keterbatasan kemampuan kerja karyawan sehingga harus berkonsultasi dahulu dengan pimpinannya atau karyawan lain yang lebih mampu, adanya karyawan yang kurang serius bekerja, sementara ada karyawan lainnya yang bekerja dengan beban kerja cukup tinggi, pada divisi maketing, terdapat perbedaan dalam hal pemberian rate antara marketing kantor dengan marketing freelance (agen), hal ini menimbulkan kecemburuan bagi para agen, sehingga para agen yang ada bekerja dengan kurang maksimal.

Menurunnya kinerja perusahaan tersebut diduga pula akibat adanya ketidakpuasan kerja karyawan. Kepuasan kerja karyawan merupakan faktor yang diyakini dapat mendorong dan mempengaruhi semangat kerja karyawan. Menurut Herzberg (1959), ciri perilaku pekerja yang puas adalah mereka mempunyai motivasi untuk bekerja yang tinggi, mereka lebih senang dalam melakukan pekerjaannya dan sebaliknya.

Menurut Gibson dalam Ermayanti (2001:3) dan Brahmasari (2005:96), mengemukakan bahwa kinerja organisasi tergantung dari kinerja individu dengan kata lain kinerja individu akan memberikan kontribusi pada kinerja organisasi, artinya bahwa perilaku anggota organisasi baik secara individu maupun kelompok memberikan kekuatan atas kinerja organisasi sebab motivasinya akan mempengaruhi kinerja organisasi.

Kepuasan kerja juga penting untuk aktualisasi diri. Seorang karyawan dengan kepuasan kerja tinggi akan mencapai kematangan psikologis. Karyawan yang mendapatkan kepuasan kerja yang baik biasanya mempunyai catatan kehadiran, perputaran kerja dan kinerja yang baik dibandingkan dengan karyawan yang tidak mendapatkan kepuasan kerja. Oleh karena itu, karyawan yang memiliki kepuasan kerja yang tinggi dapat bekerja dengan lebih baik yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian berjudul "OPTIMALISASI BUDAYA ORGANISASI DAN MOTIVASI KERJA UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN MELALUI KEPUASAN KERJA"

TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Budaya Organisasi

Kepribadian seseorang banyak dipengaruhi dalam berbagai hal terutama oleh lingkungan dan agar kepribadian bisa mengarah kepada sikap dan perilaku positif harus didukung oleh suatu norma yang diakui kebenarannya dan dipatuhi sebagai pedoman dalam bertindak. Pada dasarnya manusia atau seseorang yang berada dalam kehidupan organisasi berusaha untuk menentukan dan membentuk sesuatu yang dapat mengakomodasi kepentingan semua pihak dengan harapan aktivitasnya tidak berbenturan dengan berbagai sikap dan perilaku dari masing-masing individu.

Menurut Schein (1991), budaya adalah pola dari asumsi dasar bahwa sekelompok tertentu telah menemukan atau mengembangkan suatu studi untuk mampu beradaptasi terhadap problema eksternal maupun internal, sedangkan Suseno (1996:20) mengatakan bahwa budaya organisasi adalah cara atau pola bertindak perusahaan termasuk di dalamnya pola berkomunikasi, antara pimpinan dan staf pimpinan, antara manajemen atas dan



manajemen menengah, antara pimpinan dan karyawan, dan khususnya pola pengambilan keputusan.

Jadi budaya organisasi dapat didefinisikan sebagai apa yang biasa dilakukan dalam perusahaan, mencakup bagaimana perusahaan memproduksi produk, membayar hutang, memperlakukan karyawannya, maupun melakukan kegiatan operasional organisasi lainnya. Peranan budaya organisasi

Budaya organisasi pada dasarnya mewakili norma-norma perilaku yang diikuti oleh para anggota organisasi, termasuk mereka yang berada dalam hirarki organisasi, misalnya bagi organisasi yang didominasi oleh para pendiri, maka budaya organisasi yang ada dalam organisasi tersebut menjadi wahana untuk mengkomunikasikan harapan-harapan pendiri kepada para pekerja lainnya.

Oleh karena itu, Wheelen dan Hunger (1986), secara spesifik mengemukakan sejumlah peranan penting yang dimainkan oleh budaya organisasi, yaitu: Membantu memiliki rasa jati diri bagi pekerja, dapat dipakai untuk mengembangkan keikatan pribadi dengan organisasi, membantu stabilitas organisasi sebagai suatu sistem social, menyajikan pedoman perilaku sebagai hasil dari norma- norma perilaku yang sudah terbentuk.

Indikator-Indikator budaya organisasi

Variabel budaya organisasi ini secara operasional diukur dengan menggunakan 6 (enam) indikator yang diadopsi dari karakteristik budaya organisasi menurut Robbins (1990:480) dalam Jurnal Brahmasari (2004), yaitu: (1) Nilai-nilai organisasi; (2) Dukungan manajemen; (3) Sistem imbalan; (4) Toleransi dalam berbagai kesalahan sebagai peluang untuk belajar; (5) Orientasi pada detail pekerjaan; (6) Orientasi pada tim.

Motivasi

Kata motivasi berasal dari bahasa latin *movere* yang berarti “menggerakkan”, sedangkan arti kata *motivation* berarti pemberian motif, menimbulkan motif atau hal lain yang menimbulkan semangat atau dorongan bagi seseorang, atau dapat pula diartikan faktor yang mendorong seseorang untuk bertindak dengan cara tertentu. Berdasarkan pengertian diatas, maka motivasi kerja adalah sesuatu yang menimbulkan dorongan atau semangat kerja.

Motivasi tenaga kerja akan ditentukan oleh motivatornya. Motivator yang dimaksud bisa pula beraneka ragam, baik berasal dari dalam diri sendiri (internal) maupun dari luar diri (eksternal). Unsur-unsur penggerak motivasi antara lain meliputi: (1) Prestasi; (2) Penghargaan; (3) Tantangan; (4) Tanggung jawab; (5) Pengembangan; (6) Keterlibatan; (7) dan Kesempatan. Diperlukan ketajaman pemimpin untuk melihat hal-hal tersebut dalam diri bawahannya. (Sagir, 1985:97).

Indikator-indikator Motivasi Kerja

Variabel motivasi kerja ini secara operasional diukur dengan menggunakan 3 (tiga) indikator (Brahmasari, 2004), yaitu: kebutuhan berprestasi (*need for achievement*), kebutuhan fisik (*psychological need*), kebutuhan rasa aman (*safety need*).

Kepuasan Kerja

Robbins (2001:148) mengemukakan bahwa kepuasan kerja adalah sebagai suatu sikap umum seorang individu terhadap pekerjaannya. Pekerjaan menuntut interaksi dengan rekan sekerja dan atasan, mengikuti aturan dan kebijakan organisasi, memenuhi standar kinerja, hidup pada kondisi kerja yang sering kurang dari ideal, dan hal serupa lainnya.

Igalens dan Roussel dalam Nasrudin (2001) menyatakan bahwa kepuasan kerja adalah suatu keadaan emosi yang positif atau dapat menyenangkan yang dihasilkan dari suatu penilaian terhadap pengalaman atau pekerjaan seseorang.



Faktor – factor yang mempengaruhi kepuasan kerja

Kepuasan kerja berhubungan dengan variabel-variabel seperti turnover, tingkat absensi, umur, tingkat pekerjaan, dan ukuran organisasi perusahaan. Hal ini sesuai dengan pendapat Davis (1995 : 99) yang mengemukakan bahwa *“satisfaction is related to a number of major employee variable such as turnover, absences, age, occupation, and size of the organization in wich an employee works”*.

Menurut Robbins (1996 : 181) menyatakan bahwa faktor-faktor penting yang mendorong kepuasan kerja adalah kerja yang secara mental menantang, ganjaran yang pantas, kondisi kerja yang mendukung, dan rekan kerja yang mendukung.

Indikator-indikator Kepuasan kerja

Variabel kepuasan kerja ini diukur dengan menggunakan 4 (empat) indikator yang diadopsi dari teori dua faktor Herzberg dalam Jurnal Brahmasari (2004), yaitu: Kompensasi, Kondisi Kerja, Kebijakan Perusahaan, Kesempatan untuk berkembang

Kinerja

McClelland (1987) berpendapat bahwa “ada hubungan yang positif antara motif berprestasi dengan pencapaian prestasi kerja”. Motif berprestasi adalah suatu dorongan dalam diri pegawai untuk melakukan suatu kegiatan atau tugas dengan sebaik-baiknya agar mampu mencapai prestasi kerja (kinerja) dengan predikat terpuji.

Selanjutnya, McClelland mengemukakan 6 karakteristik dari pegawai yang memiliki motif berprestasi tinggi, yaitu : 1) Memiliki tanggung jawab pribadi yang tinggi, 2) Berani mengambil resiko, 3) Memiliki tujuan yang realistis, 4) Memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan berjuang untuk merealisasi tujuannya, 5) Memanfaatkan umpan balik (*feed Back*) yang konkret dalam seluruh kegiatan kerja yang dilakukannya, 6) Mencari kesempatan untuk merealisasikan rencana yang telah diprogramkan.

Indikator-Indikator Kinerja Perusahaan

Kinerja perusahaan adalah merupakan hasil kerja yang secara kualitas dan kuantitas dapat dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab yang dibebankan kepadanya. (Mankunegara, 2001 dalam Koesmono, 2005:28).

Variabel kinerja perusahaan ini secara operasional diukur dengan menggunakan 4 (empat) indikator dalam Jurnal Brahmasari (2004), yaitu: 1) Kemampuan perusahaan dalam meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya manusia yang dimiliki, 2) Kemampuan perusahaan dalam meningkatkan efisiensi penggunaan seluruh waktu yang dimiliki, 3) Kemampuan perusahaan dalam beradaptasi terhadap perubahan, 4) Kemampuan perusahaan dalam mencapai target yang telah ditetapkan.

Pengaruh Budaya Organisasi terhadap Motivasi

Budaya organisasi dapat membantu kinerja karyawan, karena menciptakan suatu tingkat motivasi yang luar biasa bagi karyawan untuk memberikan kemampuan terbaiknya dalam memanfaatkan kesempatan yang diberikan oleh organisasi. Barney (dalam Yaqin, 2003:4) menyatakan nilai-nilai yang dianut bersama membuat karyawan secara nyaman bekerja, memiliki komitmen dan kesetiaan serta membuat karyawan berusaha lebih keras, meningkatkan kinerja dan kepuasan kerja serta mempertahankan keunggulan kompetitif.

Mengacu pada penjelasan tersebut, maka perilaku organisasi yang bersifat kelompok maupun individu akan memberikan kekuatan terhadap kinerja organisasi secara keseluruhan, sebab apa yang dikerjakan manusia dalam organisasi dan perilakunya itu, akan mempengaruhi kinerja organisasi (Nimran, 1997:1-3). Dengan meningkatnya budaya organisasi akan meningkatkan motivasi seseorang dalam bekerja atau sebaliknya.

Dari penjelasan diatas dapat dihipotesiskan H1 : diduga budaya organisasi mempunyai pengaruh positif terhadap motivasi

Pengaruh Budaya Organisasi terhadap Kepuasan Kerja

Budaya organisasi dapat membantu kinerja karyawan, karena menciptakan suatu tingkat motivasi yang luar biasa bagi karyawan untuk memberikan kemampuan terbaiknya dalam memanfaatkan kesempatan yang diberikan oleh organisasi. Barney (dalam Yaqin, 2003:4) menyatakan nilai-nilai yang dianut bersama membuat karyawan secara nyaman bekerja, memiliki komitmen dan kesetiaan serta membuat karyawan berusaha lebih keras, meningkatkan kinerja dan kepuasan kerja serta mempertahankan keunggulan kompetitif.

Budaya organisasi adalah suatu wujud anggapan yang dimiliki, diterima secara implisit oleh kelompok dan menentukan bagaimana kelompok tersebut rasakan, pikirkan, dan bereaksi terhadap lingkungannya yang beraneka ragam (Keitner & Kinicki, 2003:79). Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan meningkatkan budaya organisasi maka dapat mempengaruhi meningkatnya kepuasan kerja yang tinggi, atau sebaliknya. Dari penjelasan diatas dapat di hipotesiskan, H2 : Diduga budaya organisasi mempunyai pengaruh positif terhadap kepuasan kerja

Pengaruh Motivasi terhadap Kepuasan Kerja

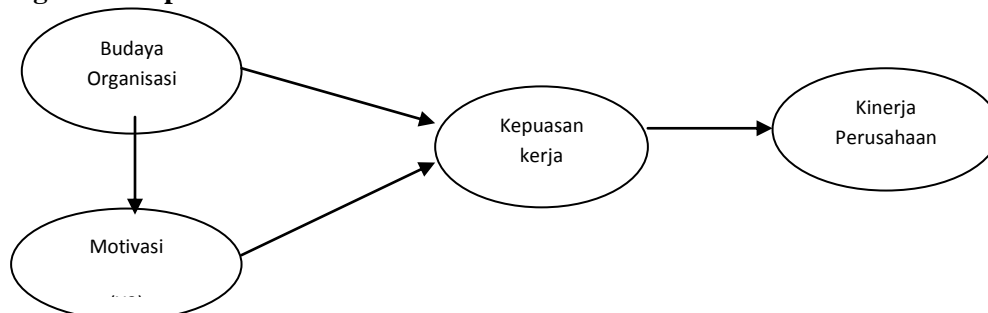
Kepuasan kerja menurut teori motivasi Maslow dalam Yayah (2008: 68-92) menempati peringkat yang tinggi. Sebab ia berkaitan dengan tujuan manusia untuk merealisasikan dan mengaktualisasikan potensi dirinya dalam pekerjaan.

Menurut Herzberg (1959), ciri perilaku pekerja yang puas adalah mereka mempunyai motivasi untuk berkerja yang tinggi, mereka lebih senang dalam melakukan pekerjaannya, dan sebaliknya. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan meningkatnya motivasi maka akan meningkatkan kepuasan kerja yang tinggi juga. Dari penjelasan diatas dapat dihipotesiskan, H3. Diduga motivasi mempunyai pengaruh positif terhadap kepuasan kerja.

Pengaruh Kepuasan Kerja terhadap Kinerja Perusahaan

Kondisi kepuasan maupun ketidakpuasan kerja menjadi umpan balik yang akan mempengaruhi kinerja diwaktu mendatang. Wexley dan Yukl (1977) mengatakan bahwa kepuasan kerja merupakan cara seorang karyawan pekerja merasakan pekerjaannya. Kepuasan kerja sering dikaitkan dengan kinerja, karena dengan tercapainya kepuasan diharapkan akan menimbulkan suatu dorongan bagi tenaga kerja untuk meningkatkan kinerja. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan meningkatnya kepuasan kerja yang tinggi akan meningkatkan kinerja yang tinggi jua. Dari penjelasan tersebut diatas dapat dihipotesiskan, H4: diduga bahwa kepuasan kerja mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Kerangka Konseptual:



METODOLOGI PENELITIAN

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Budaya organisasi (X) adalah cara atau pola bertindak organisasi/perusahaan antar pimpinan, manajemen, maupun karyawannya. Indikatornya adalah:



Orientasi terhadap pekerjaan (X1.1) adalah sejauh mana perusahaan mendorong karyawan untuk bekerja efisien dan efektif. Sistem imbalan(X1.2) adalah sistem penghargaan yang mencakup baik bagi pengembangan dan pengakuan atas kinerja. Nilai-nilai manajemen (X1.3) adalah apa saja yang berharga bagi perusahaan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dukungan manajemen(X1.4) adalah kemampuan para manajer/pimpinan untuk memberikan motivasi kearah kemajuan dari bawahannya. Toleransi kesalahan(X1.5) adalah toleransi kepada karyawan yang melakukan kesalahan sehingga dapat memperbaiki kesalahannya. Orientasi terhadap tim (X1.6) adalah bagaimana karyawan dapat mengidentifikasi diri sebagai satu kesatuan dalam perusahaan

Motivasi kerja (X2) adalah dorongan yang ada dalam diri karyawan untuk bekerja dengan lebih baik lagi untuk mencapai sesuatu yang diinginkan/diharapkan. Indikatornya adalah Kebutuhan berprestasi(X2.1) adalah dorongan yang ada pada diri karyawan untuk mencapai suatu tujuan dengan hasil yang lebih baik dan memuaskan. Kebutuhan fisik(X2.2) adalah dorongan yang ada pada diri karyawan untuk memenuhi kebutuhan secara lahiriah. Kebutuhan akan rasa aman (X2.3) adalah dorongan yang ada pada diri karyawan untuk memperoleh kebebasan tanpa tekanan dan ancaman.

Kepuasan kerja(Y) adalah suatu keadaan emosi yang positif atau menyenangkan yang dihasilkan dari pengalaman atau pekerjaan. Dengan indikator sebagai berikut:

Kompensasi (Y1) adalah balas jasa yang diterima oleh pegawai sebagai akibat pelaksanaan pekerjaan di perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung

Kondisi kerja (Y2) adalah keadaan lingkungan kerja yang menjadi tempat bekerja para karyawan tersebut. Kebijakan perusahaan(Y3)adalah keputusan yang diambil perusahaan dalam mengatur sekelompok individu untuk mencapai tujuan yang ditetapkan perusahaan.

Kesempatan berkembang (Y4) adalah peluang untuk mencapai tingkatan karir yang lebih tinggi serta mengembangkan kemampuan yang dimiliki.

Kinerja perusahaan (Z) adalah merupakan hasil kerja yang secara kualitas dan kuantitas yang dapat dicapai oleh suatu perusahaan.

Efisiensi sumber daya manusia (Z1) adalah kemampuan perusahaan untuk memanfaatkan sumber daya manusia sebaik mungkin. Efisiensi waktu (Z2) adalah kemampuan perusahaan memanfaatkan waktu sebaik mungkin dalam mencapai tujuan. Kemampuan adaptasi (Z3) adalah kemampuan perusahaan untuk menyesuaikan tujuannya dengan perkembangan lingkungan dan persaingan. Orientasi target (Z4) adalah perusahaan selalu berupaya dalam meningkatkan hasil kerja sesuai dengan yang telah ditetapkan

Teknik Penentuan Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Asuransi X yang berjumlah 200 orang. Jumlah sampel ditentukan dengan menggunakan rumus (Umar,2003:120)

$$n = \frac{N}{N(1+e)} \times 100$$

Dimana :

n = sampel

N = ukuran populasi

e = persepsi yang digunakan;0,05

Dari hasil perhitungan diperoleh jumlah sampel (n) sebanyak 99,50 dibulatkan menjadi 100

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *stratified random sampling*. Teknik ini digunakan apabila populasi mempunyai anggota atau unsur yang tidak homogen berstrata (Sugiyono, 2003:75).



Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari jawaban responden dan supervisor. Data ini meliputi kuisioner tentang motivasi dan kinerja. Pada kuisioner motivasi kerja dan kepribadian respondennya adalah karyawan, sedangkan kinerja adalah supervisor / atasan langsung yang bertanggung jawab atas kinerja karyawan.

Teknik Analisis Data

Model yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah Structural Equation Modelling (SEM).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Dalam tabel 1 dibawah ini memperlihatkan bahwa factor loadings masing masing butir pertanyaan yang membentuk setiap construct belum seluruhnya $\geq 0,5$, sehingga dikatakan validitasnya cukup baik (Ferdinand, 2002).

Tabel : 1

Standardize Faktor Loading dan Construct
dengan Confirmatory Factor Analysis

Konstrak	Indikator	Faktor Loading			
		1	2	3	4
Budaya Organisasi (Organizational Culture)	X11	-0.411			
	X12	-0.758			
	X13	-0.861			
	X14	-0.511			
	X15	-0.100			
	X16	-0.268			
Motivasi (Motivation)	X21		0.568		
	X22		0.798		
	X23		0.998		
Kepuasan Kerja (Job Satisfaction)	Y1			0.793	
	Y2			0.529	
	Y3			0.743	
	Y4			0.281	
Kinerja Perusahaan (Company Performance)	Z1				0.735
	Z2				0.997
	Z3				0.345
	Z4				0.189

Uji Reliabilitas (Construct Reliability & Variance Extrated)

Hasil perhitungan construct reliability dan variance extracted dapat dilihat dalam tabel berikut :



Tabel 2.
Construct Reliability & Variance Extrated

Konstrak	Indikator	Standardize Factor Loading	SFL Kuadrat	Error [ej]	Construct Reliability	Variance Extrated
Budaya Organisasi	X11	-0.411	0.169	0.831	0.670	0.305
	X12	-0.758	0.575	0.425		
	X13	-0.861	0.741	0.259		
	X14	-0.511	0.261	0.739		
	X15	-0.100	0.010	0.990		
	X16	-0.268	0.072	0.928		
Motivasi	X21	0.568	0.323	0.677	0.830	0.631
	X22	0.758	0.575	0.425		
	X23	0.998	0.996	0.004		
Kepuasan Kerja	Y1	0.858	0.736	0.264	0.691	0.385
	Y2	0.529	0.280	0.720		
	Y3	0.743	0.552	0.448		
	Y4	0.281	0.079	0.921		
Kinerja Perusahaan	Z1	0.735	0.540	0.460	0.690	0.422
	Z2	0.997	0.994	0.006		
	Z3	0.345	0.119	0.881		
	Z4	0.189	0.036	0.964		
Batas Dapat Diterima					$\geq 0,7$	$\geq 0,5$

Pengujian construct reliability dan variance extract termasuk uji konsistensi internal yang akan memberikan peneliti kepercayaan diri yang lebih besar bahwa indikator-indikator individual mengukur suatu pengukuran yang sama.

Hasil pengujian reliabilitas instrumen dengan construct reliability dan variance extracted menunjukkan instrumen reliabel, yang ditunjukkan dengan nilai construct reliability sebagian besar $\leq 0,7$. Meskipun demikian angka tersebut bukanlah sebuah ukuran “mati” artinya bila penelitian yang dilakukan bersifat exploratory, maka nilai di bawah 0,70 pun masih dapat diterima sepanjang disertai alasan-alasan empirik yang terlihat dalam proses eksplorasi. Dan variance extracted direkomendasikan pada tingkat 0,50.

Uji Kausalitas

Tabel : 3
Regression Weights

Faktor	<=	Faktor	Ustd Estimate	Std Estimate	Prob
Motivasi	<=	Budaya_Organisasi	-0.002	-0.003	0.979
Kepuasan_Kerja	<=	Budaya_Organisasi	0.156	0.141	0.259
Kepuasan_Kerja	<=	Motivasi	0.197	0.092	0.041
Kinerja_Perusahaan	<=	Kepuasan_Kerja	0.034	0.046	0.687
Batas Signifikansi					$\leq 0,10$

Sumber : data diolah

Pembahasan

- a. Hipotesis yang menyatakan bahwa Budaya organisasi berpengaruh positif terhadap motivasi kerja karyawan tetapi berdasarkan uji kausalitas dalam tabel 3 dapat diketahui bahwa budaya organisasi tidak berpengaruh positif terhadap motivasi kerja karyawan
Hal ini kemungkinan perusahaan tidak memberikan batasan dalam memasarkan produk asuransi. Hasil penelitian tersebut tidak konsisten dengan teori yang disampaikan oleh Barney dan Yaqin (2003:4) dalam Brahmasari (2004), yang menyatakan bahwa Budaya organisasi dapat membantu kinerja karyawan, karena menciptakan suatu tingkat motivasi yang luar biasa bagi karyawan. untuk memberikan kemampuan terbaiknya dalam memanfaatkan kesempatan yang diberikan oleh organisasi.
- b. Hipotesis yang menyatakan bahwa Budaya organisasi berpengaruh terhadap kepuasan kerja karyawan tetapi berdasarkan uji kausalitas dalam tabel 3 diketahui bahwa budaya organisasi tidak berpengaruh terhadap kepuasan kerja karyawan.
Hasil penelitian tersebut berbeda dengan teori yang disampaikan oleh Barney dan Yaqin (2003:4) dalam Brahmasari (2004), yang menyatakan bahwa Budaya organisasi dapat membantu kinerja karyawan, karena menciptakan suatu tingkat motivasi yang luar biasa bagi karyawan untuk memberikan kemampuan terbaiknya dalam memanfaatkan kesempatan yang diberikan oleh organisasi. nilai-nilai yang dianut bersama membuat karyawan secara nyaman bekerja, memiliki komitmen dan kesetiaan serta membuat karyawan berusaha lebih keras, meningkatkan kinerja dan kepuasan kerja serta mempertahankan keunggulan kompetitif.
- c. Hipotesis yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh terhadap kepuasan kerja karyawan dan berdasar uji kausalitas dalam tabel 3 menunjukkan bahwa motivasi mempunyai pengaruh positif terhadap kepuasan kerja karyawan.
Hasil penelitian tersebut sesuai dengan teori yang disampaikan Maslow dalam Yayah (2008: 68-92) yang menyatakan Kepuasan kerja menempati peringkat yang tinggi. Namun motivasi ini kemungkinan terbedung oleh berbagai ragam kerutinan, hambatan lingkungan kerja yang kurang seimbang, atau situasi dan perangkat kerja tidak mendukung peningkatan produktivitas kerja.
- d. Hipotesis yang menyatakan bahwa Kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan tetapi dalam uji kausalitas dalam tabel 3 menunjukkan bahwa kepuasan kerja tidak berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan.
Hal tersebut tidak sama dengan teori Dassler dalam Handoko (2001:196) yang mengemukakan karyawan yang mendapatkan kepuasan kerja biasanya mempunyai catatan kehadiran dan peraturan yang lebih baik, tetapi kurang aktif dalam kegiatan serikat karyawan dan kadang-kadang berprestasi daripada karyawan yang tidak memperoleh kepuasan kerja.

KESIMPULAN

- a. Hipotesis yang menyatakan budaya organisasi berpengaruh positif terhadap motivasi kerja karyawan, tidak dapat diterima.
- b. Hipotesis yang menyatakan budaya organisasi berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja karyawan, dapat diterima.
- c. Hipotesis yang menyatakan motivasi kerja berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja karyawan, tidak dapat diterima.
- d. Hipotesis yang menyatakan kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja, tidak dapat diterima.



DAFTAR PUSTAKA

- Atmajawati, Yayah. 2008. *Pengaruh Variabel Kompensasi, Motivasi, Dan Kepuasan Kerja Terhadap Keluar Masuk Pegawai (Labour Turnover) Pada PT. Jasaraharja Putera Surabaya*, Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen, Vol : 8 No. 1. Surabaya.
- Brahmasari Ida Ayu. 2004. *Pengaruh Variabel Budaya Perusahaan terhadap Komitmen Karyawan dan Kinerja Perusahaan Kelompok Penerbitan Pers Jawa Pos*, Disertasi Universitas Airlangga, Surabaya.
- Davis, Keith dan Newstorm, John. W. 1995. *Perilaku Dalam Organisasi*, Edisi Ketujuh jilid 1, Erlangga: Jakarta.
- Lindawati, Tuty, 2001. *Budaya Organisasi dalam Meningkatkan Kinerja*. Jurnal Widya Manajemen dan Akuntansi, Vol : 1 No. 3. Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala, Surabaya.
- Mangkunegara, AA Anwar Prabu, 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Mangkunegara Anwar Prabu, 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Cetakan Keenam, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Porter, Michael E. 1990. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. London: The free Press.
- Robbins, Stephen P. 1996. *Perilaku Organisasi: Konsep Kontroversi, Aplikasi*. Jilid I, Edisi Bahasa Indonesia, Jakarta.
- Sagir, Soeharsono. 1985. *Motivasi dan Disiplin Kerja Karyawan Untuk Meningkatkan Produktivitas dan Produksi*. Seri Produktivitas II LSIUP.
- Schein, Edgar. H. 1991. *Organizational Culture and Leadership*. Jossey-Bass, 213-214. San Francisco.
- Suseno, Frans Magnis. 1996. *Budaya dan Pengaruhnya terhadap Budaya Perusahaan Indonesia*. Usahawan, No. 07, Tahun XXV, Juli, 20.
- Team BiRI (Biro Riset InfoBank). Juli 2007. *Rating 130 Asuransi, Laba & Investasi Naik, Apa Penyebabnya?* Majalah InfoBank. No. 340. Juli 2007. Vol XXIX.
- Wheelen, TL, dan Hunger, JD. 1986. *Strategic management and Business Policy*. 2nd ed. Reading, MA: Addison-Wesley.



PERILAKU TIDAK ETIS PERUSAHAAN DALAM WACANA MEDIA MASSA DI INDONESIA: SEBUAH ANALISIS KASUS NEGATIF

Kresno Agus Hendarto

Balai Teknologi Hasil Hutan Bukan Kayu Mataram

kresnoah@yahoo.com

Abstract

In Indonesia now, media, printed or television, pays attention to Corporate Social Responsibility (CSR) and Good Corporate Governance (GCG) more than even before. However, the reality of business life is quite different from the image presented in the media. This study tries to describe unethical business behaviour in Indonesia that documented in mass media. News of CSR issued from January 2005 to December 2007 was gathered and analyzed using content analysis method (qualitative and quantitative) with negative or deviant case analysis. Findings from the analysis show that dominant unethical business was collusion between some corporate person and some bureaucrat person and manager lying to societies and employees.

Keywords: *unethical, newspaper, agenda setting, equity, content analysis, deviant case analysis*

PENDAHULUAN

Editorial Media Indonesia, Kamis/ 11 Pebruari 2010, yang berjudul “Pengemplang Pajak” menuliskan bahwa Pajak adalah salah satu pilar penting perekonomian. Tanpa pajak, Negara tidak mampu membiayai pembangunan. Tanpa pajak, pemerintah mustahil bisa menggaji pegawai dan menyejahterakan rakyat. Karena itu, pemerintah harus sangat serius menindak pengemplang pajak. Disebutkan ada tiga perusahaan Grup Bakrie yang dilaporkan telah lalai membayar pajak, yaitu: PT Bumi Resource menunggak Rp 376 miliar; PT Kaltim Prima Coal menunggak Rp 1,5 triliun; dan PT Arutmin Indonesia menunggak Rp 300 miliar. Sehari setelah itu, dalam harian Kompas, Jumat/ 12 Pebruari 2010, dituliskan bahwa pada acara penyerahan piala penghargaan Citra Bhakti Abdi Negara kepada 42 bupati/ wali kota, Presiden mengingatkan bahwa salah satu factor yang mengakibatkan Indonesia jatuh pada krisis 1998 adalah hubungan tidak sehat atau kolusi antara penguasa politik dan pelaku bisnis.

Cooke (1991) menuliskan bahwa hari ini, sangat sulit membaca Koran atau majalah yang tidak menuliskan referensi tentang etika. Szwajkowski (1992) menuliskan bahwa organizational misconduct atau perbuatan jahat organisasi (*white collar, corporate and occupational crime, unethical behavior, role violations*) adalah isu-isu social yang meningkat. Crittenden (2009) menuliskan bahwa laporan skandal yang dilakukan perusahaan telah mendominasi media massa yang populer selama beberapa tahun terakhir ini, dan skandal-skandal yang melibatkan pegawai pemerintahan telah mengancam stabilitas ekonomi di berbagai belahan dunia. Bahkan secara lebih lugas, Fassin (2005) menuliskan bahwa sebenarnya seluruh negara-negara di dunia mempunyai kasus Enron, Parmalat, Ahold, Vivendi, Lernout & Hauspie atau MCI-Worldcom. Ia menuliskan pula bahwa perilaku entrepreneur yang tidak etis, manajer yang tidak jujur, dan bisnis yang korup telah merusak reputasi entrepreneur secara keseluruhan. Hal inilah yang kemudian membuat konsep-konsep seperti tanggung jawab social perusahaan (*Corporate Social Responsibility/ CSR*), *triple bottom line*, tanggung jawab dan tanggung gugat (*accountability*), pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*), tujuan pembangunan millennium



(*Millennium Development Goals*), tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*) dan masih banyak lagi, menjadi penting,

Tujuan dari penelitian ini adalah menggambarkan bagaimana media massa di Indonesia menuliskan tentang perilaku perusahaan yang tidak etis (*unethical*). Guna mencapai tujuan tersebut, studi ini dilakukan dengan analisis kasus negatif. Analisis kasus negatif adalah suatu analisis yang melihat sesuatu dari kebalikannya. Dengan menggunakan data tentang tulisan dalam media massa yang membahas tentang CSR dianalisis tentang perilaku perusahaan yang *unethical*. Sehingga pertanyaan penelitian yang diajukan pada penelitian ini adalah: (1) perilaku apa saja yang dituliskan di media massa sebagai perilaku yang *unethical*?; (2) perusahaan mana saja yang dituliskan di media massa telah melakukan perilaku yang *unethical*?; dan (3) apakah ada perbedaan frekuensi penyebutan nama perusahaan tersebut?

TEORI AGENDA SETTING, EQUITY DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Teori *agenda setting* dikemukakan pertama kali oleh Walter Lippman tahun 1965, penelitian empiris tentang teori ini dilakukan McComb dan Shaw (Rakhmat 2007). McComb dan Shaw (1972) meneliti penentuan agenda dalam kampanye presiden tahun 1968 dan membuat hipotesis bahwa media massa menentukan agenda untuk setiap kampanye politik, yang mempengaruhi proyeksi sikap terhadap isu-isu politik. Severin dan Tankard Jr (2007) menuliskan bahwa teori *agenda setting* mengacu pada kemampuan media, dengan liputan berita yang diulang-ulang, untuk mengangkat pentingnya sebuah isu dalam benak publik. Asumsi dalam teori *agenda setting* adalah media massa menyaring berita, artikel atau tulisan yang akan disiarkannya. Kemudian secara selektif, "gatekeepers" seperti penyunting, redaksi, bahkan wartawan sendiri menentukan mana yang pantas diberitakan, dan mana yang harus disembunyikan. Karena pembaca, pemirsa, dan pendengar memperoleh kebanyakan informasi melalui media massa, maka agenda media tentu berkaitan dengan agenda masyarakat. Dengan kata lain, Jena (2009) menuliskan dengan kekuatan yang dimiliki, media memilih berita sehingga pemirsa, pembaca, atau pendengar langsung *fokus* atau mendapat kekuatan *framing*, yakni memberitakan dalam aneka *frame* dengan maksud untuk mengarahkan dan mempengaruhi pemirsa atau pembaca, memperdalam atau menimbulkan efek terkejut, heran, bangga, frustrasi, marah dan sebagainya. Dari teori agenda setting di atas, McQuail (1983) menyatakan tentang pers sebagai berikut: *Pertama*, pers dapat dilihat sebagai cermin dari kehidupan masyarakat. *Kedua*, pers juga dapat dilihat sebagai agen atau kekuatan sosial. Sebagai cermin, *pers* diasumsikan sebagai institusi yang mengolah fakta-fakta sosial yang ada dalam masyarakat. Dalam konteks ini pers dianggap sebagai pengagenda fakta sosial, atau apa yang diberitakan pers itulah dokumen-dokumen sosial penting yang terjadi dalam masyarakat. Sebaliknya, apabila ada sejumlah kejadian dilewatkan, kejadian tersebut dianggap sebagai peristiwa normal dan tidak penting untuk dicatat. Sedangkan sebagai agen, *pers* diasumsikan sebagai institusi sosial yang berperan dalam pembentukan opini dan sikap masyarakat terhadap suatu hal atau peristiwa. *Pers* dapat dilihat sebagai pengagenda pikiran dan penentu persepsi orang tentang sesuatu atau kejadian. Apa yang tidak diagendakan *pers* berarti tidak penting pula untuk dipikirkan masyarakat. Sebagai contoh, ketika *Mindo Rosalina Manulang*, *Wafid Muharam*, dan *Muhamad L. Idris* ditangkap KPK di ruang kerja Sekretaris Menteri Pemuda dan Olah Raga, orang belum banyak mengenal siapa *M. Nazarudin*. Tetapi kemudian, ketika media massa, baik elektronik maupun cetak, secara beramai-ramai dan berulang-ulang mewartakannya, membuat *M. Nazarudin* menjadi sosok yang terkenal sebagai salah satu yang "diduga mafia APBN". Bila media massa sanggup membentuk citra orang tentang "yang diduga mafia APBN" dengan menyampaikan informasi, maka dapat diduga pula media massa juga berperan dalam menyampaikan hal-hal mengenai perilaku tidak etis perusahaan.

Dalam *Longman Dictionary* "unethical" diartikan sebagai "not obeying rules of moral behavior, especially those concerning a profession" atau tidak mematuhi aturan moral yang berlaku, terutama berkaitan dengan pekerjaan. Dalam hal motivasi, Winardi

(2004) menuliskan bahwa terdapat perbedaan antara *content theories* dan *process theories*. *Content theories* didominasi oleh faktor-faktor internal, sedangkan *process theory* didominasi oleh bagaimana orang-orang melakukan persepsi dan bereaksi dengan sadar atas lingkungan mereka. Contoh dari *process theory* adalah teori pertukaran social (*social exchange theory*) dan teori keadilan (*equity theory*). Brehm dan Kassin (1993); Sears et al. (1995) menuliskan bahwa dasar dari teori keadilan adalah teori pertukaran social. Crisp dan Turner, (2007) menambahkan bahwa teori keadilan adalah teori pertukaran social yang mengutamakan perhatian pada persepsi individu pada pertukaran dalam hubungan yang dekat, dan bagaimana individu merespon pada keadilan dan ketidakadilan dalam pertukaran tersebut. Teori ini memiliki 3 (tiga) asumsi yang mendasari (Sear et al. 1985), yaitu: (1) Orang selalu berusaha memaksimalkan hasil yang mungkin mereka peroleh dalam suatu hubungan; (2) Suatu kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih dapat memaksimalkan keuntungan kolektifnya dengan menyusun aturan-aturan atau norma-norma tentang cara membagi keuntungan yang adil; (3) Bila individu menganggap suatu hubungan tidak adil, mereka akan merasa tertekan dan mulai mengusahakan langkah-langkah untuk memulihkan keadilan itu. Secara matematis, teori ini dapat dituliskan dalam persamaan sebagai berikut (Alexander, 2002):

$$\frac{R_p - C_p}{I_p} = \frac{R_o - C_o}{I_o} \text{ dimana : } R = \text{reward}, C = \text{cost}, I = \text{investment}, p =$$

person, o = other.

Dari persamaan di atas, adil (*equity*) tidak selalu berarti sama (*equality*). Teori keadilan menyatakan bahwa keuntungan individu-individu bisa lebih besar seandainya kontribusinya juga besar (*overbenefited*) dibanding partnernya; dan keuntungan individu-individu bisa lebih kecil seandainya kontribusinya juga kecil (*underbenefited*) dibanding partnernya. Perbedaan ini menyebabkan baik yang *overbenefited* maupun yang *underbenefited* merasakan hal yang sama, yaitu kondisi yang tidak menyenangkan. Yang *underbenefited* akan merasa kesal (marah) sedangkan yang *overbenefited* akan merasa bersalah (Walster dalam Brehm dan Kassin, 1993). Ada 3 hipotesis yang diajukan, yaitu:

- H_1 : Media massa, melalui berita yang disampaikan, memotret perilaku perusahaan yang tidak etis
- H_2 : Media massa, melalui berita yang disampaikan, menuliskan nama perusahaan yang melakukan perilaku tidak etis
- H_3 : Ada perbedaan jumlah frekuensi pemberitaan di media massa terhadap penyebutan nama-nama perusahaan yang berperilaku tidak etis

Berbeda dengan hipotesis ketiga, hipotesis pertama dan kedua bukanlah hipotesis yang sifatnya mengikat, melainkan hanya sebagai panduan dalam melakukan analisis.

METODE PENELITIAN

Media massa yang akan dianalisis dalam penelitian ini adalah media massa dalam arti sempit, yaitu media cetak. Berelson (1952) menuliskan bahwa analisis isi di era tahun 1930an digunakan oleh peneliti jurnalisme, yang berpusat di Sekolah Jurnalisme Universitas Columbia, dengan subjek penelitian peristiwa dalam negeri, politik, tenaga kerja, kejahatan, perceraian dan olahraga, untuk mengetahui isi dari surat kabar yang terbit di Amerika. Selain peneliti jurnalisme, peneliti sosiologi, politik serta peneliti lainnya termasuk peneliti manajemen juga menggunakan metode ini.

Jangkauan Penelitian

Populasi pada studi ini adalah semua isi pemberitaan yang terbit secara nasional di harian *Kompas*. Digunakannya harian *Kompas* dikarenakan hal-hal sebagai berikut: (1) Harian *Kompas* merupakan harian berskala nasional; (2) Harian *Kompas* merupakan harian dengan oplah terbesar di Indonesia; (3) Harian *Kompas* merupakan harian yang *independent* (tidak condong ke kiri atau ke kanan) serta tidak berpihak (baik ke pemerintah maupun pihak lain di luar pemerintah); dan (4) Harian *Kompas* mempunyai *coverage* (cakupan) se-



Indonesia, cakupan ini meliputi isi berita maupun distribusinya. Hal ini bisa dilihat dari adanya sistem pencetakan jarak jauh, adanya *Kompas update*, serta adanya website www.kompas.com. Sedangkan jangkauan penelitiannya adalah isi berita di harian *Kompas* yang memenuhi kriteria: (1) Berita tersebut memuat item pemberitaan “*Corporate Social Responsibility*”; dan (2) Berita tersebut dimuat di harian *Kompas* sejak tanggal dimulai hingga diakhirinya observasi, yaitu dari tanggal 1 Januari 2005 s/d 31 Desember 2007 atau lebih kurang selama 3 (tiga) tahun. Lamanya observasi ini disebabkan karena pencantuman kewajiban pelaksanaan CSR dalam Undang-undang Perseroan Terbatas (PT) mempunyai jalan yang panjang, yaitu sejak pengajuan Rancangan Undang-undang (RUU) oleh pemerintah (12 Oktober 2005), hingga disahkannya sebagai Undang-undang (20 Juli 2007). Metode sampel yang digunakan dalam studi ini adalah *saturation sampling*. *Saturation sampling* didefinisikan sebagai perolehan semua unsur sampel dalam suatu populasi tertentu yang mempunyai karakteristik yang diinginkan peneliti (Coleman dalam Black dan Champion 1976). Hasil pengumpulan data diperoleh berita sebanyak 69 berita.

Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah variabel yang dinyatakan dalam hipotesis. Barelson (1952); Kassajian (1977) menuliskan bahwa dalam analisis isi, unit analisis bisa berupa *word, themes, characters, items*, dan *space-and-time measures*. Dalam studi ini unit analisisnya adalah *words*.

- a) Perilaku tidak etis adalah perilaku perusahaan yang tidak mematuhi perilaku aturan moral dan hukum (perundang-undangan) yang ada dan berlaku.
- b) *Nama Perusahaan* adalah sesuatu, bisa merek dagang, yang secara sah didaftarkan dan membedakan dengan perusahaan lainnya.

Pengolahan dan Analisis Data

Barelson (1952) menuliskan bahwa dalam analisis isi, validitas bukan merupakan permasalahan yang besar. Dengan pendefinisian operasional yang hati-hati serta pemilihan indikator yang baik dan benar, maka lembar koding (*coding sheet*) diasumsikan dapat mengukur apa yang seharusnya diukur. Sedangkan Kassajian (1977) menuliskan bahwa uji validitas dalam analisis isi cukup menggunakan *content validity* atau *face validity*. Pengujian reliabilitas pada studi ini dilakukan dengan metode *inter coder reliability*. Pengujian ini dilakukan guna menjamin objektivitas data yang akan dianalisis dan juga keterandalan dalam teknik analisis surat kabar yang diteliti. Pada studi ini reliabilitas diuji menggunakan nilai *coefficient of reliability* yang diajukan oleh Holsti (1963).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pengujian validitas, lembar koding yang akan digunakan dimintakan masukan dan pendapat dari Pusat Kajian Media dan Budaya Populer, Yogyakarta. Sedangkan dalam pengujian reliabilitas, terdapat perbedaan dalam menentukan nilai batas penerimaan koefisien reliabilitas. Chadwick et al. dalam Rahayu et al. (2006) menuliskan bahwa batas bawah penerimaan koefisien reliabilitas adalah 0.6; Scott dalam Hasrullah (2001) menuliskan di atas 0.75; sedangkan Barelson (1952) menyatakan bahwa nilai koefisien ini terletak antara 0.79 sampai dengan 0.96. Penghitungan reliabilitas menunjukkan nilai = 0.93 atau berada di atas nilai yang disarankan oleh Chadwick dan Scott, dan diantara nilai yang disarankan Barelson.

Pengujian Hipotesis 1

Sebagaimana telah disebutkan di awal, hipotesis 1 merupakan hipotesis yang tidak mengikat dan hanya merupakan panduan dalam analisis. Dari total sebanyak 69 (enam puluh sembilan) berita, terdapat 21 (dua puluh satu) berita yang menggunakan format opini, dan 48 (empat puluh delapan) judul berita yang menggunakan format *news/ features*. Jika dilihat dari kolom dimana berita tersebut ditempatkan, sebanyak 2 (dua) berita yang ditempatkan sebagai headline, 1 (satu) berita sebagai tajuk rencana (editorial). Dari berita yang telah dikumpulkan, terlihat bahwa ada beberapa perilaku tidak etis yang dilakukan perusahaan (Tabel 1).



Tabel 1. Perilaku Tidak Etis Perusahaan

No	Perilaku Tidak Etis yang Diberitakan
1	<ul style="list-style-type: none">• Perusahaan menyebabkan banjir lumpur di Sidoarjo
2	<ul style="list-style-type: none">• Mengiklankan produk/ jasa yang membuat masyarakat menjadi bodoh <p>Ketidakadilan social. Masyarakat di sekitar perusahaan dibiarkan didera kemiskinan, padahal kawasan tersebut kaya sumber daya alam.</p>
3	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan bantuan program yang tidak dibutuhkan oleh masyarakat• Ketidakberlanjutan program
4	<ul style="list-style-type: none">• Pemerintah dan pebisnis, yang sadar atau tidak, bekerja sama membuat kerusakan lingkungan alam dan lingkungan sosial, system dan institusi• Gugatan pencemaran Teluk Buyat. Setelah ditandatangani kesepakatan itikad baik antara pemerintah dan perusahaan, gugatan tersebut dicabut.
5	<p>Pemaksaan aparat dalam rangka membantu penguasaan sumber daya alam</p>
6	<ul style="list-style-type: none">• Desakan perusahaan agar Pemerintah menyatakan “lumpur Sidoarjo” sebagai bencana nasional• Persekongkolan diam• Kasus pencurian uang rakyat ala skandal BLBI• Eksternalisasi biaya• Kerusakan ekologi, pencurian anggaran pemerintah dan pajak, pengungsian penduduk
7	<p>Penggunaan ungkapan seperti “masa yang sangat sulit”, “perusahaan tidak tutup saja sudah bagus” untuk menekan hak-hak karyawan dengan tidak memberi THR (Tunjangan Hari Raya).</p>
8	<ul style="list-style-type: none">• Tidak memperhatikan masyarakat di sekitar perusahaan yang beroperasi• Tanah dikembalikan dalam kondisi rusak• Rusaknya tatanan adat setempat• Potensi konflik horizontal maupun vertikal
9	<ul style="list-style-type: none">• Pemaksaan Pemerintah untuk mengabil alih penanganan bencana lumpur• Cost recovery, mengulur-ulur pemenuhan tanggung jawab sehingga ada potensi chaos, tanggung jawab hanya sebatas apa yang di atur di KEPRES
10	<ul style="list-style-type: none">• Kerusakan Daerah Aliran Sungai Citarum (kerusakan lahan dan hutan lindung di daerah tangkapan air di hulu sungai.• Menyogok preman di daerah-daerah sekitar operasi perusahaan (untuk menjaga dari protes masyarakat)• Perusahaan dan aktivitas bisnisnya mempunyai watak dasar serakah, bengis, dan tega melakukan apa saja guna mengakumulasi modal sebesar-besarnya
11	<ul style="list-style-type: none">• Masih ada diskriminasi rasial, xenophobia (benci pada orang asing) dan intoleransi, bentuk-bentuk kontemporer rasisme, perempuan tetap menjadi kelompok terbesar yang mengalami diskriminasi dalam hal peluang kerja dan upah• Turn over yang tinggi karena pekerja professional pun dianggap tak lebih dari sekrup kecil mesin produksi• Outsourcing/ buruh kontrak
12	<p>Banyak perusahaan tidak memperhatikan masyarakat sekitar</p>
13	<p>Para konglomerat merengek-rengak minta tolong pemerintah untuk mengatasi krisis financial mereka lewat kucuran BLBI, di sisi lain mereka tidak taat pada aturan yang dibuat pemerintah.</p>
14	<p>Tidak melakukan <i>fair trade</i> (jika memungkinkan)</p>
15	<ul style="list-style-type: none">• Menghancurkan tatanan kehidupan masyarakat dan menjegal upaya menciptakan dunia yang lebih aman, sehat, dan gembira• Menaikkan harga sampai 40% yang kemudian diberikan pada pemandu wisata yang membawa wisatawan ke tokonya
15	<ul style="list-style-type: none">• Terdapat standar ganda antara perilaku di negeri sendiri dan negeri orang lain. Di negeri sendiri perusahaan dikenal sebagai perusahaan yang etis, tetapi di negari orang dikenal sebagai perusahaan yang tidak etis.• Merusak lingkungan atau melakukan eksploitasi buruh, melakukan suap untuk mendapatkan proyek, melakukan kecurangan melalui teknik-teknik rekayasa laporan keuangan yang canggih (<i>cost recovery</i> dan <i>transfer pricing</i>), penggelapan pajak, korupsi.• Pengisap keringat dan darah buruh selama bertahun-tahun• Pencemaran lingkungan• Membunuh, mengkhudeta pemerintah sah dan menggantikannya dengan tokoh pimpinan yang bersedia menjadi boneka perusahaan
16	<ul style="list-style-type: none">• Tidak mempunyai kepedulian terhadap persoalan social, lingkungan hidup, HAM & <i>community development</i>• Menyebabkan krisis pemanasan global, ketimpangan ekonomi, mahalnya biaya pendidikan dan kesehatan
17	<p>Melakukan pembuangan limbah cair yang secara langsung maupun tidak langsung mencemari sungai</p>
18	<ul style="list-style-type: none">• Kerusakan lingkungan akibat lumpur• Iklan yang berisi klaim yang tidak benar• Kerusakan lingkungan yang menyebabkan hak-hak warga seperti hak atas tanah, hak atas pekerjaan, dan hak atas kesejahteraan terlanggar
19	<ul style="list-style-type: none">• Reklamasi yang seadanya sehingga meninggalkan dampak lingkungan bagi masyarakat• Reklamasi daerah bekas tambang yang amburadul



Dari Tabel 1 terlihat bahwa dari 69 judul tulisan yang menjadi sampel, sebanyak 19 judul tulisan (27.5%) memuat tentang perilaku tidak etis perusahaan. Clement (2006) menuliskan bahwa beberapa perilaku mungkin diterjemahkan tidak etis bagi seseorang, namun tidak bagi yang lain. Hampir sama dengan pendapat tersebut, Frederick et al. (1988) menuliskan bahwa hukum dapat sama dengan etika, namun terkadang kesamaan tersebut tidak persis (sebangun). Secara umum, hukum adalah prinsip etika dasar yang diformulasikan yang berkaitan dengan perilaku benar dan salah. Dari Tabel 3, terlihat bahwa beberapa perilaku yang tidak etis mempunyai payung hukum (tidak melanggar Undang-undang), misalnya *outsourcing*, namun secara nilai etika/ moral hal ini tidak dibenarkan. Sebagai gambaran, dalam tulisannya, Hartiningsih (28/5/07) menyatakan bahwa dalam sistem *outsourcing*, perusahaan mengontrak pekerja dari perusahaan lain, jaminan keberlanjutan pekerjaan tidak dimiliki oleh karyawan yang di-*outsourcing*kan. Selain itu, beberapa perusahaan penyedia tenaga kerja juga meminta *fee* dari pekerja sekitar Rp 300.000- Rp 600.000 untuk yang basis kontraknya 3 bulan, dan sekitar Rp 900.000 untuk yang basis kontraknya 6 bulan. Ditengarai pula, dalam tulisan tersebut, baik perusahaan penyedia tenaga kerja maupun yang menggunakan tenaga kerja *outsourcing* dimiliki oleh orang yang sama.

Pengujian Hipotesis 2

Seperti halnya hipotesis 1, hipotesis 2 juga merupakan hipotesis yang tidak mengikat dan hanya merupakan panduan dalam analisis. Dari sample 69 (enam puluh sembilan) artikel yang diperoleh, terdapat 20 (dua puluh) nama perusahaan yang diberitakan melakukan perbuatan tidak etis. Untuk lebih jelasnya, nama perusahaan, perilaku tidak etis yang yang tertulis di media cetak, serta tanggal pemberitaannya dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Nama Perusahaan, Perilaku Tidak Etis, dan Tanggal Pemberitaan

No	Nama Perusahaan	Perilaku Tidak etis Yang Tertulis di Media	Tanggal
1.	Enron, Athur Andersen, WorldCom, Global Crossing, Tyco	Tidak disebutkan. Namun Latief (2006) menuliskan bahwa penyebab kebangkrutan Enron karena perusahaan ini melakukan <i>window dressing</i> , yaitu manipulasi angka-angka laporan keuangan agar kinerjanya tampak "kinclong".	29/6/2006
2.	PT. Newmont Pacific Nusantara	Dituliskan melakukan pencemaran lingkungan (membuang tailing) di teluk Buyat. Pemerintah menggugat Newmont secara perdata, namun dicabut setelah pemerintah dan PT Newmont menandatangani kesepakatan itikad baik senilai \$ 300 juta.	8/9/2006
3.	PT. Freeport	Hubungan yang tidak baik antara perusahaan dengan masyarakat, yang kemudian terselip (hilang). Hal ini disebutkan sebagai persekongkolan dalam diam. Merusak lingkungan atau melakukan eksploitasi buruh	4/10/2006 4/8/2007 4/10/2006
4.	PT. Nusa Halmahera Minerals	Hubungan yang tidak baik antara perusahaan dengan masyarakat, yang kemudian sengaja terselip (hilang) tertutup dengan isu-isu lain. Hal ini disebutkan sebagai persekongkolan dalam diam.	10/12/2007 26/10/2006
5.	Lapindo	Dampak buruk yang ditimbulkan dari eksplorasi. Masyarakat hidup mengenaskan, pendidikan memprihatinkan, pendapatan nelayan berkurang, hasil kopra, pala, dan cengkeh menurun, banyaknya masyarakat yang menjadi penambang ilegal. Sedangkan sebuah perusahaan multinasional asal Australia, mengelola tambang emas di daerah tersebut.	26/10/2006 24/3/2007
6.	PT. Energi Mega Persada	Ketidakpastian, rasa frustrasi, dan terus terkatung-katungnya nasib warga ini bukan tidak mungkin memunculkan potensi terjadinya kerusuhan (chaos) yang mungkin lebih serius dari aksi pemblokiran jalan yang dilancarkan oleh warga Perumahan Tanggulangin Anggun Sejahtera 1 beberapa waktu lalu	15/8/2007
7.	PT. Aneka Tambang (Antam)	Tanggung jawab terbatas pemegang saham (limited liability) memungkinkan korporasi untuk menanggung keuntungan tanpa batas. Namun ketika berhadapan dengan persoalan, mereka hanya bertanggung jawab sebatas modal. Memasang iklan yang berisi klaim bahwa semburan lumpur bukan karena pengeboran dan para korban diperlakukan layak.	16/11/2007
8.	Nike, Gap, Levi Strauss, Nestle, 3M, DuPont, Shell	Perusahaan ini dengan terus terang menyatakan akan menagihkan kembali semua biaya yang sudah dikeluarkan Lapindo kepada pemerintah melalui skema <i>cost recovery</i> .	24/3/2007
9.	PT Timah	Pasca penambangan, tanah dibiarkan dalam kondisi rusak berat. Meskipun telah puluhan tahun beroperasi, tidak dapat menaikkan Pendapatan Asli Daerah Purworejo. Meninggalkan lobang, bekas galian tambang, menganga yang membahayakan. Vegetasi yang digunakan dalam reklamasi tidak sesuai dengan rencana awal. Merusak lingkungan atau melakukan eksploitasi buruh	26/10/2006 10/12/2007 4/8/2007
		Dampak buruk yang ditimbulkan dari eksplorasi (di bekas lokasi penambangan)..	10/12/2007

Tabel 2 menunjukkan bahwa tidak semua perusahaan yang melakukan perbuatan tidak etis di Indonesia adalah perusahaan yang berasal dari dalam negeri (Indonesia). Beberapa perusahaan seperti PT. Newmont Pacific Nusantara, PT. Freeport, PT. Nusa Halmahera Minerals, Nike, Nestle, 3M, DuPont, dan Shell adalah merupakan perusahaan multinasional yang modalnya sebagian dimiliki oleh warga Negara Indonesia. Sementara itu, perusahaan seperti Enron, Athur Andersen, WorldCom, Global Crossing, Tyco, Gap, Levi Strauss, walaupun tidak beroperasi di Indonesia, dituliskan berperilaku tidak etis dalam pemberitaan.

Pengujian Hipotesis 3

H_3 : Ada perbedaan jumlah frekuensi pemberitaan terhadap penyebutan perusahaan yang berperilaku tidak etis ($\chi^2 = 532.234$; d.f. = 18 ; n = 77; Asymp.Sig = 0.000)

Pengujian hipotesis ketiga dilakukan dengan menggunakan analisis *chi-square*. Siegel dan Castellan (1988); Cooper dan Schindler (2006) menuliskan bahwa analisis *chi-square* digunakan dalam uji yang menggunakan data nominal. Teknik ini menguji perbedaan antara distribusi data sampel dan distribusi yang diharapkan. Dengan tingkat kepercayaan $\alpha = 5\%$, hipotesis alternatif ketiga didukung oleh data yang dikumpulkan. Dari hasil analisis terlihat bahwa ada perbedaan jumlah frekuensi penyebutan nama perusahaan yang berperilaku tidak etis di media cetak. Untuk lebih jelasnya lihat Tabel 3.

Tabel 3. Nama Perusahaan dan Frekuensi Penyebutannya dalam Perilaku Tidak Etis

No	Nama Perusahaan	Fre- kuensi	No.	Nama Perusahaan	Fre- kuensi
1	Lapindo (PT Minarak Lapindo Jaya)	49	11	Levi Strauss	1
2	Newmont (PT Newmont)	5	12	Nestle	1
3	PT. Freeport	4	13	3M	1
4	Antam (PT. Aneka Tambang)	3	14	DuPont	1
5	Nike	2	15	Shell	1
6	Global	1	16	Timah (PT. Timah)	1
7	Tyco	1	17	Enron	1
8	PT. Nusa Halmahera Minerals	1	18	Arthur Andersen	1
9	PT. Energi Mega Persada	1	19	WorldCom	1
10	Gap	1		TOTAL	80

Tabel 3 menunjukkan bahwa ada 19 perusahaan yang diberitakan melakukan perilaku tidak etis. Secara garis besar, perilaku tidak etis yang dilakukan berdampak pada stakeholder (lebih disebabkan karena hubungan yang tidak baik antara perusahaan dan stakeholder), misalnya: Lapindo, Newmont, Freeport, Antam, Nike, PT Nusa Halmahera Minerals, PT Energi Mega Persada, Timah, dan pastinya perilaku ini dilakukan dengan bersekongkol dengan aparat birokrat. Sedangkan perilaku tidak etis yang disebabkan karena hubungan antar perusahaan tidak banyak disebutkan. Oleh karena hal tersebut, tidak ada pemberitaan tentang sanksi kepada perusahaan yang melakukan perilaku tidak etis (dari pemerintah). Kalaupun ada, yaitu melakukan gugatan perdata pada perusahaan, hal ini kemudian berakhir dengan adanya kesepakatan itikad baik senilai \$ 30 juta dengan Newmont (DAY/DOT, 08/09/2006).

Namun yang menarik adalah tulisan Priyono (4/10/2006) yang mengajak untuk melakukan boikot pada perusahaan, suatu cara yang tidak melanggar hukum, sebagai sebuah gerakan publik: "... Andaikan kinerja suatu perusahaan merusak lingkungan dan kehidupan warga setempat, kita bisa mengambil kertas, lalu membuat beberapa kolom. Kolom pertama berisi nama-nama produk perusahaan itu. Kolom kedua berisi daftar barang/jasa produk-produk tersebut. Kolom ketiga berisi daftar merek barang/jasa beserta contoh visualnya. Kolom keempat bisa berisi rincian pasar, pembeli, target lokal, nasional, global, dan seterusnya. Untuk apa? Untuk gerakan publik memboikot produk sampai perusahaan melakukan reparasi ..."



KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Kesimpulan

Tujuan utama dari penelitian ini adalah menggambarkan apa saja perilaku tidak etis perusahaan yang beroperasi di Indonesia. Karena luas dan banyaknya perusahaan yang beroperasi di Indonesia, maka digunakan data berupa berita dari KOMPAS. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa: (1) perilaku tidak etis yang dituliskan dapat digolongkan ke dalam 2 (dua) bagian besar, yaitu: (a) perilaku tidak etis yang dilakukan dengan bantuan (persekongkolan) dengan aparat birokrasi (misalnya: mendesak pemerintah agar kerugian yang disebabkan dari usahanya ditanggung Pemerintah, eksternaliti, transfer pricing, kerusakan daerah aliran sungai (*watersheed management*) karena pembuangan limbahnya yang langsung ke sungai); dan (b) perilaku yang dilakukan murni oleh perusahaan (misalnya: memasang iklan berisi klaim yang tidak benar, memperlakukan standar ganda karena ada perbedaan tentang apa yang dilakukan di negara asal dan dinegara tempatnya beroperasi, menyogok preman setempat untuk menjaga keamanan operasi perusahaan; (2) media cetak menyebutkan secara tegas nama perusahaan yang melakukan perilaku tidak etis, baik perusahaan di Indonesia maupun yang berasal dari luar; (3) ada perbedaan dalam frekuensi penyebutan nama perusahaan yang diduga melakukan perilaku tidak etis; dan (4) tidak ada sanksi dari pemerintah yang diberikan pada perusahaan yang berperilaku tidak etis. Namun demikian terdapat tulisan di media cetak yang mengajak, untuk melakukan gerakan bersama, melakukan boikot terhadap produk-produk perusahaan yang melakukan perilaku tidak etis.

Keterbatasan dan Saran

Media cetak yang digunakan hanya satu, harian *Kompas*, yang merupakan harian umum nasional. Akan lebih baik bila seandainya digunakan lebih banyak harian nasional dan juga menyertakan harian ekonomi untuk perbandingan. Selain itu perluasan, pencarian data, ke media non cetak (elektronik) maupun internet akan memperoleh hasil analisis yang lebih komprehensif. Adanya perusahaan yang selain diberitakan melakukan hal-hal yang tidak etis, namun pada saat yang sama, perusahaan ini juga diberitakan melakukan hal-hal yang etis (CSR) membuka peluang penelitian selanjutnya mengenai bagaimana sikap konsumen pada perusahaan semacam itu.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tulisan ini kami dedikasikan untuk Prof. DR. Basu Swastha Dh., DR B.M. Purwanto., dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada., dan DR Moira Moeliono dari *Centre for International Forestry Research*. Ucapan terima kasih kami sampaikan atas komentar dan saran yang diberikan pada artikel ini kepada Anna Susilaningtyas dari Pusat Kajian Media dan Budaya Populer., Arina Pramusita dari LPPM UGM., M. Safiq dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada., Rudi Pandu Wibowo dari PT Gramedia, Jakarta., serta *anonymous reviewer* pada “Simposium Riset Ekonomi V”, atas komentar dan saran yang diberikan pada artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, E.C. 2002. Consumer Reactions to Unethical Service Recovery. *Journal of Business Ethics* 36: 223-237.
- Berelson, B. 1952. *Content Analysis in Communication Research*. New York: Hafner Press.
- Black, J.A, and D.J. Champion. 1976. *Methods and Issues in Social Research*. Baltimore: John Wiley and Sons Inc.
- Brehm, S.S. and Kassir, S.M. 1993. *Social Psychology*. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Clement, R.W. 2006. Just How Unethical is American Business? *Business Horizons* 49: 313-327.
- Cooke, R.A. 1991. Danger Signs of Unethical Behavior: How to Determine If Your Firm Is at Ethical Risk. *Journal of Business Ethics* 10: 249-253.



- Cooper, D.R. and P.S. Schindler. 2006. *Business Research Methods*, 9th Edition. Boston: McGraw-Hill International Edition.
- Crisp, R.J. dan R.N. Turner. 2007. *Essesntial Social Psychology*. London: Sage.
- Crittenden, V.L., R.C. Hanna., dan R.A. Peterson. 2009. Business Students' Attitudes Toward Unethical Behavior: A Multi-Country Comparison. *Market Lett* 20: 1-14.
- Fassin, Y. 2009. The Stakeholder Model Refined. *Journal of Business Ethics* 84: 113-135.
- Hasrullah. 2001. *Megawati dalam Tangkapan Pers*. Yogyakarta: LKiS.
- Holsti, O.R. 1963. The Quantitative Analysis of Content. In Robinson, J.A. (ed.) *Content Analysis: A Handbook With Application for the Studyof International Crisis*. Nortwestern: Nortwestern University Press.: 37-53.
- Jena, J. 2009, *Musuh Penguasa Demokratis*. Kolom Opini Harian Kompas, Edisi Senin 14 Desember. PT Gramedia: 6.
- Kassarjian, H.H. 1977. Content Analysis in Consumer Research. *Journal of Consumer Research* 4 (June): 8-18.
- Latief, H.D. 2006. *Etika Bisnis: Antara Norma dan Realitas*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- McCombs, M.E., and D.L. Shaw. 1972. The Agenda-Setting Function of Mass Media. *The Public Opinion Quarterly* 36 (2): 176- 187.
- McQuail, D. 1983. *Mass Communication Theory: An Introduction*. New Delhi: Sage.
- Rahayu., W.M. Adiputra., P.I.A. Yusuf., and P. Rianto. 2006. Media Performance: Suatu Kajian Analisis. In Rahayu (ed.) *Menyingkap Profesionalisme Kinerja Surat Kabar di Indonesia*. Yogyakarta: Pusat Kajian Media dan Budaya Populer: 1-29.
- Rakhmat, J. 2007. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sears, D.O., Freedman, J.L., and Peplau, L.A. 1985. *Social Psychology*, 5th Edition. Prentice-Hall, Inc, Boston.
- Severin, W.J., and J.W. Tankard,Jr. 2001. *Communication Theories: Origins, Methods, and Uses in the Mass Media*. London: Addison Wesley Longman.
- Siegel, S. and N.J. Castelan Jr. 1988. *Nonparametric Statistics for the Behavioral Science*. New York: McGraw-Hill International Editions.
- Szwajkowski. 1992. Accounting for Organizational Misconduct. *Journal of Business Ethics* 11: 401-411.
- Winardi, J. 2004. *Motivasi dan Pemotivasian Dalam Mananagemen*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.



HUBUNGAN ANTARA SISTEM PENGUKURAN KINERJA, INSENTIF KEUANGAN, DAN KEATRAKTIFAN TUGAS TERHADAP KINERJA

Teodora Winda Mulia
Unika Widya Mandala Surabaya
t.winda@yahoo.co.id

Abstrak

This study examined the relationship between system performance measures, financial incentives, tasks attractiveness and task performance. This study using 2x2x2 mixed design experiment where 92 participant performed a task under two types of compensation contracts (fixed-wage and pice rate), the attractiveness of task (attractive, less attractive) and Performance Measurement System (control group and contemporary). The results show that participant in fixed-based compensation and attractive task group is better performance than subjects with tasks that are less attractive and pice rate incentive even though fixed rate group with less attractive task than the pice rate group, attractive task marginally difference. The interaction between system performance measures, financial incentives and task attractiveness is significant results marginally

Kata kunci: *monetary incentives, task attractiveness, performance Measurement System, Performance*

1. PENDAHULUAN

Dalam beberapa dekade terakhir ini berkembang berbagai Sistem Akuntansi Manajemen (SAM) kontemporer sebagai respon perubahan yang cepat dalam kompleksitas bisnis. SAM kontemporer merupakan seperangkat sistem yang komprehensif yang berfungsi sebagai alat perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi yang bersifat strategik. Beberapa diantaranya adalah *Activity Based Management (ABM)*, *Total Quality Management (TQM)*, dan *Balanced Scorecard (BSC)* dan lain-lain yang dalam penerapannya sering kali ditemukan tidak optimal bahkan mengalami kegagalan. Penelitian yang dilakukan oleh Chenhall dan Morris (1986) menginvestigasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan SAM yang salah satunya faktornya adalah kompleksitas tugas dan ditemukan juga bahwa keberhasilan penerapan SAM kontemporer dipengaruhi oleh kompensasi.

Kompensasi berbasis insentif seringkali digunakan oleh organisasi untuk menyejajarkan keinginan karyawan dengan pemilik (Baker et al. 1998). Akuntansi manajemen berperan penting dalam sistem kompensasi insentif perusahaan dengan memberikan informasi untuk evaluasi dan penghargaan karyawan. Secara teoretis, perusahaan menggunakan kompensasi berbasis insentif karena individu tidak memperoleh manfaat dari aktivitas kerja semata. Oleh karena itu, penghargaan diperlukan untuk menjamin bahwa karyawan bekerja untuk tujuan pemilik yaitu memaksimalkan kekayaan perusahaan (Baiman 1982, 1990).

Akan tetapi, penelitian terkini menyatakan bahwa pekerja memperoleh manfaat dari aktivitas kerja. Sebagai contoh, Holmstrom dan Milgrom (1991) menyatakan bahwa pekerja memperoleh kesenangan dalam bekerja sampai batasan tertentu; insentif hanya digunakan sebagai pendorong kerja sampai batasan tersebut. Csikszentmihalyi dan LeFevre (1989) melaporkan bahwa pengalaman paling positif dalam kehidupan manusia tampaknya berasal dari pekerjaan dibanding dari waktu luangnya. Studi terkini dari Colvin (1998) menyatakan bahwa revolusi teknologi informasi telah mengambil alih pekerjaan yang membosankan, misalnya: penjumlahan angka-angka dan rekonsiliasi akun. Oleh karena itu, aktivitas kerja dapat menjadi lebih atraktif bagi karyawan, dan keatraktifan tugas dapat mempengaruhi sistem efikasi atau penghargaan bersifat keuangan.



Penelitian sebelumnya tidak memberikan pengujian yang kuat terhadap hubungan antara insentif, keatraktifan tugas, dan kinerja. Pertama, penelitian sebelumnya telah memanipulasi secara eksogen dibanding mengukur secara endogen persepsi individu terhadap keatraktifan tugas ketika menguji pengaruh keatraktifan atas kinerja (Jenkins et al. 1998). Hal ini menjadi permasalahan karena karakteristik tugas, seperti keatraktifan tugas, sulit untuk digambarkan secara objektif (Griffin 1987; Hackman dan Lawler 1971). Kedua, penelitian terdahulu telah memfokuskan pada tugas sederhana yang mempunyai solusi yang mudah teridentifikasi dan dieksekusi. Hal ini juga merupakan masalah karena banyak tugas kerja tidak mempunyai solusi yang mudah diidentifikasi (Kohn 1993).

Berkembangnya isu-isu dalam penerapan SAM kontemporer yang ukuran kinerja keberhasilannya sangat bergantung pada keatraktifan tugas dan sistem kompensasi maka penelitian ini akan menguji hubungan antara sistem pengukuran kinerja, insentif keuangan, dan keatraktifan tugas, terhadap kinerja tugas dengan melaksanakan eksperimen laboratorium untuk mengatasi permasalahan-permasalahan penelitian terdahulu dengan meminta subyek untuk melaporkan sendiri persepsi keatraktifan tugasnya, dan keempat, menggunakan tugas yang tidak mempunyai solusi yang mudah diidentifikasi.

2. TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Teori Kontingensi

Sistem Akuntansi Manajemen (SAM) merupakan suatu pendekatan kontingensi dari faktor kondisional yang digunakan dalam penelitian sebagai variabel yang memoderasi suatu hubungan. Sesuai dengan pendekatan kontingensi Otley (1980) dalam Mardiyah dan Gudono (2001), pendekatan kontingensi akuntansi manajemen didasarkan premis bahwa tidak ada SAM yang secara universal selalu tepat digunakan seluruh organisasi, namun SAM hanya sesuai (*fit*) untuk suatu konteks saja. Teori kontingensi dalam metode penelitian mengargumenkan bahwa efektivitas desain SAM tergantung eksistensi perpaduan antara organisasi dengan lingkungannya. SAM dikatakan sebagai variabel pemoderasi yang mempengaruhi hasil hubungan antara keatraktifan tugas dan kinerja manajerial. Apabila Sistem Akuntansi Manajemen sesuai (*fit*) dengan konteks dan kondisi organisasi maka diproposisikan akan menimbulkan kinerja superior.

SAM sering digunakan sebagai mekanisme untuk memotivasi dan mempengaruhi perilaku karyawan dalam berbagai cara yang akan memaksimalkan kesejahteraan organisasi dan karyawan. SAM sebagai alat kontrol organisasi dan alat yang efektif menyediakan informasi yang bermanfaat guna memprediksi konsekuensi yang mungkin terjadi dari berbagai aktivitas yang dilakukan.

Penelitian yang dilakukan Kurnianingsih (2000) memberikan bukti empiris mengenai pentingnya desain SAM sebagai faktor kontingensi dalam upaya peningkatan kinerja. Dengan memasukkan dua faktor kontingensi, yaitu sistem pengukuran kinerja dan sistem *reward* terhadap keefektifan penerapan sistem akuntansi manajemen kontemporer (ABM). Hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya interaksi antara variabel sistem pengukuran kinerja dan sistem *reward* mempunyai pengaruh positif dan signifikan.

Penerapan sistem akuntansi manajemen kontemporer yang tinggi dengan sistem pengukuran kinerja yang tinggi akan meningkatkan kinerja manajerial, begitu juga sebaliknya. Manajer akan lebih termotivasi untuk meningkatkan kinerja manajerial, jika pengukuran kinerja yang tinggi dalam bentuk informasi yang diperlukan yang memberikan umpan balik untuk perbaikan dan pembelajaran. Selain itu pemberian kompensasi yang lebih baik kepada manajer juga memotivasi dalam peningkatan kinerja. Banker et al. (1993) menyatakan bahwa kinerja perusahaan yang rendah disebabkan oleh ketergantungan terhadap SAM perusahaan yang gagal dalam penentuan sasaran yang tepat, pengukuran kinerja dan sistem *reward*.

Sim dan Killough (1998) menyatakan bahwa adanya pengaruh interaktif antara praktik pemanufakturan terhadap kinerja dengan desain SAM. Salah satu fungsi dari SAM adalah menyediakan sumber informasi penting untuk membantu manajer mengendalikan



aktivitasnya serta mengurangi ketidakpastian dalam usaha mencapai tujuan organisasi dengan sukses.

Efektifitas praktik akuntansi manajemen kontemporer membutuhkan perubahan dalam SAM. Ittner dan Larcker (1995) menggambarkan perubahan tersebut sebagai kumpulan dari informasi dan dalam sistem *reward*. Adapun komponen-komponen penting SAM yang akan digunakan dalam penelitian ini terdiri dari sistem pengukuran kinerja dan sistem *reward*.

2.2. Kinerja Manajerial

Mahoney et al. (1963) menyatakan kinerja (*performance*) adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing, dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Kinerja manajerial adalah kinerja individu anggota organisasi dalam kegiatan-kegiatan manajerial antara lain: perencanaan, investigasi, koordinasi, pengaturan staf, negosiasi, dan lain-lain.

Seseorang yang memegang posisi manajerial diharapkan mampu menghasilkan suatu kinerja manajerial. Berbeda dengan kinerja karyawan umumnya yang bersifat konkrit, kinerja manajerial adalah bersifat abstrak dan kompleks (Mulyadi dan Johny, 1999).

Manajer menghasilkan kinerja dengan mengerahkan bakat dan kemampuan serta usaha beberapa orang lain yang berada di dalam daerah wewenangnya. Kinerja manajerial merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan keefektifan organisasi.

2.3. Sistem Pengukuran Kinerja

Sistem pengukuran kinerja yang sesuai digunakan dalam manajemen kontemporer adalah sistem pengukuran kinerja yang memanfaatkan secara intensif teknologi informasi dalam bisnis (Mulyadi dan Johny, 1999). Penelitian Banker et al. (1993) menyatakan bahwa informasi kinerja pemanufakturan perlu dilaporkan ke personal lini karena pelaporan informasi produktivitas dan kualitas kepada personal lini akan memberikan umpan balik yang diperlukan untuk perbaikan dan pembelajaran produksi serta frekuensi pelaporan ukuran kinerja pemanufakturan untuk karyawan secara positif berhubungan dengan penerapan praktik akuntansi manajemen kontemporer. Tujuan sistem pengukuran kinerja untuk mendorong pencapaian tujuan strategis yang memfokuskan aktivitas organisasi di masa depan.

Manfaat pengukuran kinerja bagi manajemen maupun karyawan menurut Halim dan Tjahjono (2000) adalah pertama, mengelola operasi secara efektif dan efisien melalui pemotivasian karyawan secara maksimum, kedua, membantu pengambilan keputusan yang berkaitan dengan karyawan, seperti promosi, transfer dan pemberhentian, ketiga, mengidentifikasi kebutuhan pelatihan, pengembangan karyawan, menyediakan kriteria seleksi, dan evaluasi program pelatihan karyawan, keempat, menyediakan umpan balik bagi karyawan mengenai bagaimana atasan menilai kinerja, serta kelima, menyediakan suatu dasar bagi distribusi *reward*.

Milgrom dan Roberts (1990) memberikan suatu kerangka teoretis yang mencoba menunjukkan isu mengenai bagaimana hubungan antara sistem pemanufakturan berpengaruh terhadap kinerja. Milgrom dan Roberts (1990) menyatakan bahwa organisasi sering mengalami perubahan secara simultan dalam strategi persaingan dengan elemen desain organisasional ketika mengalami perubahan yaitu dari pemanufakturan tradisional yang menekankan produksi masa ke pemanufakturan yang kontemporer atau kompleks. Selanjutnya komponen-komponen atau pengaruh peran yang sering melengkapi sering meningkat pada kelompok elemen-elemen tersebut yang akan meningkatkan kinerja secara keseluruhan. Inti rerangka Milgrom dan Roberts (1990) menyatakan bahwa berhasilnya implementasi dari teknik pemanufakturan baru membutuhkan komponen-komponen akuntansi manajemen.

Dukungan studi mengenai keberadaan komplemen tersebut anatara lain Sim dan Killough (1995) menunjukan interaksi yang signifikan antara sistem akuntansi manajemen kontemporer dengan pengukuran kinerja secara langsung dihubungkan dengan kualitas, oleh karena itu karyawan diwajibkan untuk memastikan bahwa kualitas dalam proses



pemanufakturan tetap pada pengawasan dan dapat secara terus menerus ditingkatkan hasilnya.

Akuntan manajemen semakin tertarik untuk memperluas penerapan sistem pengukuran kinerja pemanufakturan yang baru. Selain itu juga harus mengembangkan horizonnya dan menyadari perubahan yang terjadi dalam pemanufakturan baru harus mengembangkan horizonnya dan menyadari perubahan yang terjadi dalam pemanufakturan jika akuntan menginginkan untuk mempertahankan posisinya sebagai sumber utama terhadap pelaporan kinerja dalam organisasi (Ijiri dan Sunder, 1990)

2.4. Reward

Siswanto (1989) dalam Halim dan Tjahjono (2000:223) menyatakan kompensasi adalah imbalan jasa yang diberikan perusahaan kepada tenaga kerja karena telah memberikan sumbangan tenaga dan pikiran demi kemajuan serta kontinuitas perusahaan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Sistem reward dan pengakuan atas kinerja karyawan merupakan sarana untuk menarik perhatian karyawan dan memberi informasi atau mengingatkan akan pentingnya sesuatu yang diberi *reward* dibandingkan dengan yang lain, *reward* juga bisa meningkatkan motivasi karyawan terhadap ukuran kinerja, sehingga membantu karyawan mengalokasikan waktu dan usaha karyawan. *Reward* berbasis kinerja mendorong karyawan dapat merubah kecenderungan semangat untuk memenuhi kepentingan diri sendiri ke semangat untuk memenuhi tujuan organisasi (Mulyadi dan Jonny, 1999)

Dengan demikian kompensasi adalah semua bentuk *return* baik finansial maupun non finansial yang diterima karyawan karena jasa yang disumbangkan ke perusahaan. Kompensasi dapat berupa finansial yaitu berbentuk gaji, upah, bonus, komisi, asuransi karyawan, bantuan sosial karyawan, tunjangan, libur atau cuti tetapi tetap dibayar, dan sebagainya. Kompensasi non finansial seperti tugas yang menarik, tantangan tugas, tanggung jawab tugas, peluang kenaikan pangkat, pengakuan dan lain-lain.

Hansen dan Mowen (2000) menyatakan tujuan kompensasi biasanya meliputi berbagai insentif yang berkaitan dengan kinerja. Sasarannya adalah untuk menciptakan kesesuaian tujuan, sehingga manajer akan menunjukan kerja terbaiknya bagi perusahaan.

Kompensasi merupakan salah satu strategi manajemen sumber daya manusia untuk menciptakan keselarasan kerja antar staf dan pimpinan perusahaan dalam mencapai tujuan dan sasaran yang sudah ditetapkan. Hasil temuan Sim dan Killough (1998) menyatakan bahwa kinerja yang tinggi dapat dicapai jika digunakan sebagai dasar pemberian insentif. Dengan demikian karyawan mempunyai kontribusi atau memberikan informasi yang bermanfaat seharusnya menerima *reward* dari manajemen (Milgrom dan Roberts, 1990; Ichniowski, et al, 1997). Ichniowski et al (1997) menyatakan bahwa kinerja yang tinggi dasarnya tergantung program pemberian insentif jika dihubungkan dengan pekerjaan yang mendukung, meliputi penilaian kinerja, informasi yang merata dan keamanan kerja. Pemberian insentif merupakan pemotivasian yang lebih kuat bagi karyawan untuk meningkatkan kualitas kerjanya.

Penelitian dalam akuntansi telah menemukan bahwa insentif moneter seringkali tidak memperbaiki kinerja tugas individu. Sebagai contoh, kajian penelitian dari Bonner et al. (2000), Camerer dan Hogarth (1999), dan Jenkins et al. (1998) melaporkan adanya dukungan yang bertentangan untuk pengaruh insentif terhadap peningkatan kinerja. Hal ini terbukti dari penelitian individu dalam akuntansi, dengan beberapa temuan adanya pengaruh positif dari insentif terhadap kinerja tugas (Libby dan Lipe 1992; Sprinkle 2000), tidak ada pengaruh dari insentif terhadap kinerja tugas (Awasthi dan Pratt 1990), dan pengaruh negatif dari insentif terhadap kinerja tugas (misal, Ashton 1990).

2.5. Keatraktifan Tugas

Asosiasi antara insentif keuangan dan kinerja tugas individu cenderung dipengaruhi oleh beragam faktor (Jenkins et al. 1998). Salah satu variabel yang diusulkan menjadi moderator penting dari hubungan insentif dan kinerja adalah keatraktifan tugas (misal Bonner dan Sprinkle 2002; Deci dan Ryan 1985; McGraw 1978). Persepsi individu terhadap



keatraktifan tugas menunjukkan sikap subyektif terhadap tugas pada peristiwa tertentu (Csikszentmihalyi dan LeFevre 1989), merefleksikan interaksi karakteristik tugas yang bersifat objektif dengan persepsi individu (Hackman dan Lawler 1971).

Dari pandangan praktis, keatraktifan tugas merupakan variabel penting untuk menguji penelitian akuntansi manajerial karena lingkungan kerja selalu berubah. Bukti yang berkembang menyatakan bahwa karyawan mendapatkan utilitas positif dari aktivitas kerja tertentu (Csikszentmihalyi dan LeFevre 1989). Hal ini memperluas fungsi akuntansi dimana, sebagai contoh, Siegel dan Sorensen (1999) melaporkan bahwa “[*management accountants*] are enthusiasts about their work, and there is an air of excitement in the way they describe their involvement in running the business.” Oleh karena itu, keatraktifan tugas dapat mengubah permintaan untuk, atau keefektifan dari, akuntansi manajerial dan praktik pengendalian yang ada.

Sebagai contoh, jika tugas dirasakan sebagai atraktif, permintaan untuk sistem penghargaan moneter dapat dikurangi. Penelitian menunjukkan bahwa tugas yang atraktif digabungkan dengan tingkat motivasi intrinsik yang tinggi atas pekerja, dan bahwa pekerja melaksanakan tugas yang atraktif dalam kondisi tidak adanya *performance-contingent compensation* (Fabes et al. 1986; Rummel dan Feinberg 1988). Oleh karena itu, ketika aktifitas kerja dirasakan sebagai atraktif, sumberdaya organisasi yang sedikit dibutuhkan untuk mengendalikan atau mengawasi perilaku pekerja.

Secara signifikan, penelitian menunjukkan bahwa keatraktifan tugas dan kompensasi insentif bukan merupakan sumberdaya motivasi tambahan (Frey dan Goette 1999). Lebih jauh lagi, teori menyatakan bahwa *performance-contingent compensation* dapat mengurangi keatraktifan tugas sebagai bentuk motivasi, misal: motivasi intrinsik—seperti motivasi ekstrinsik (dalam bentuk *performance-contingent compensation*) mendesak motivasi intrinsik (Frey dan Jegen 2000, 8). Oleh karena itu, ketika individu merasakan intervensi eksternal melalui *performance-contingent compensation*, pengendalian ekstrinsik menggantikan motivasi intrinsik, maka keatraktifan tugas berkurang. Penelitian memprediksi bahwa individu yang digaji untuk melaksanakan tugas yang dipandang sebagai atraktif akan mengurangi persepsinya tentang keatraktifan tugas dan memandangnya sebagai pekerjaan daripada sebagai permainan (Lepper et al. 1973).

Teori aktivasi memprediksi pengaruh yang sama dari kompensasi insentif atas keatraktifan tugas yang dirasakan (misal, Gardner dan Cummings 1988). Teori aktivasi menyatakan bahwa keatraktifan yang dirasakan merupakan fungsi dari tingkat kebangunan individu (*individual's arousal level*) selama kinerja tugas (misal tingkat stres). Tingkat kebangunan moderat mengarah pada keatraktifan yang dirasakan di tingkat maksimum, sedangkan baik terlalu banyak atau sedikit tingkat kebangunan menyebabkan pengurangan keatraktifan. Oleh karena itu, jika individu menemukan suatu tugas sebagai atraktif dan membangunkan secara moderat dalam kondisi tidak ada kompensasi, maka pemberian kompensasi individu berbasis insentif dapat meningkatkan kebangunan dan menurunkan keatraktifan tugas.

Bukti mendukung pengaruh keatraktifan tugas yang dirasakan pada kinerja. Sejumlah penelitian dan meta analisis melaporkan bahwa kepuasan kerja atau keatraktifan tugas berkorelasi secara positif dengan kinerja suatu pekerjaan. Meskipun kecil (Vroom 1964; Iaffaldano dan Muchinsky 1991), hubungan tersebut umumnya positif dan signifikan (Judge et al. 2001).

Hubungan yang dihipotesiskan diatas menyatakan bahwa pengenalan kompensasi berbasis insentif dapat menyebabkan perubahan dalam persepsi keatraktifan tugas, dan bahwa persepsi keatraktifan tugas cenderung berasosiasi dengan kinerja tugas. Oleh karena itu, pengenalan kompensasi berbasis insentif seharusnya menyebabkan perubahan dalam kinerja tugas (misal, Yerkes dan Dodson 1908, dalam Fessler 2003). Karena kompensasi berbasis insentif diharapkan mempunyai pengaruh negatif pada keatraktifan tugas ketika tugas pada awalnya dipandang sebagai atraktif, tetapi pengaruh positif pada keatraktifan tugas ketika tugas awalnya dipandang sebagai tidak atraktif, kompensasi berbasis insentif

diharapkan mempunyai pengaruh yang sama pada kinerja tugas. Oleh karena itu, kompensasi berbasis insentif diharapkan mempengaruhi kinerja secara positif ketika tugas awalnya dirasakan sebagai tidak atraktif, tetapi berhubungan secara negatif ketika tugas awalnya dirasakan sebagai tidak atraktif.

Dari uraian diatas maka diturunkan hipotesis sebagai berikut:

- H1:** subyek yang diberikan insentif keuangan tetap dan melaksanakan tugas yang menurutnya atraktif mempunyai kinerja yang lebih baik dibanding subyek dengan tugas yang kurang atraktif dan insentif keuangan berdasar tarif
- H2:** subyek yang berada pada organisasi yang menerapkan system pengukuran kinerja kontemporer, insentif keuangan tetap dan tugas yang atraktif mempunyai kinerja yang lebih baik dibanding subyek pada kelompok kontrol, insentif keuangan tarif dan tugas yang kurang atraktif

3. METODA PENELITIAN

3.1. Desain Ekperimen

Eksperimen dilakukan dengan menggunakan desain $2 \times 2 \times 2$ *mixed design* (keatraktifan tugas, dan insentif keuangan menggunakan between subject dan sistem pengukuran kinerja yaitu kelompok kontrol dan kelompok pengukuran kinerja kontemporer dengan within subject) untuk keatraktifan tugas terdiri dari 2 kondisi yaitu tugas yang atraktif dan tugas kurang atraktif, sistem pengukuran kinerja terdiri atas 2 kondisi yaitu sistem pengukuran kinerja tradisional dan kontemporer dan insentif keuangan berupa gaji tetap dan berdasarkan tarif).

Tabel 1
Desain Eksperimen 2×2 *Between Subject*

	Kondisi Perlakuan	
	Tetap	Insentif
Tugas Atraktif	Sel 1	Sel 2
Tugas Kurang Atraktif	Sel 3	Sel 4

Tugas eksperimen merupakan penugasan dengan *paper based*. Subyek secara random diberikan satu atau dua kondisi insentif keuangan (gaji tetap dan tarif), dengan kurang lebih 20 subyek dalam masing-masing kondisi. Penempatan acak (*random assignment*) bertujuan:

- Agar masing-masing kelompok (kondisi perlakuan) dapat dibandingkan dengan variabel dependen
- Menjamin bahwa masing-masing kelompok dapat dibandingkan (*comparable*) satu sama lain

1.2. Pemilihan Responden dan Pengumpulan Data

Sembilan puluh dua mahasiswa strata satu dari perguruan tinggi swasta di Surabaya berpartisipasi dalam eksperimen ini. Subyek menerima kompensasi moneter artifisial untuk berpartisipasi dalam penelitian ini.

Subyek yang dipilih adalah mahasiswa Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi dengan pertimbangan:

- Subyek mahasiswa memiliki pemahaman teoretis tentang pengaruh insentif terhadap kinerja tugas manajemen yang diperoleh dari mata kuliah akuntansi manajemen, sistem pengendalian manajemen dan matematika
- Mahasiswa dapat mengambil keputusan secara independen dan terbebas dari faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi proses pengambilan keputusan yang sering terjadi pada manajer
- Penelitian sebelumnya dalam literatur akuntansi dan manajemen menyarankan bahwa dalam riset pengambilan keputusan dan *judgment*, mahasiswa merupakan *justifiable surrogates* untuk manajer (Clinton, 1999)

Responden diharuskan mengisi pertanyaan demografis dulu untuk mempertimbangkan adanya perbedaan budaya, tingkat kecerdasan dan perbedaan lainnya sebagai berikut:



Pertanyaan Demografis

1. Usia: tahun
 2. Jenis kelamin* : • Pria • Wanita
 3. Anda mahasiswa semester
 4. Mata kuliah yang pernah Saudara ambil (boleh lebih dari satu)
☐ Akuntansi Biaya ☐ Akuntansi Manajemen
☐ Matematika ☐ Sistem Pengendalian Manajemen
 6. Apakah Saudara memiliki pengalaman kerja yang berkaitan dengan proses pengambilan keputusan?
☐ Ya ☐ Tidak
 7. Jika Ya, berapa lama Saudara bekerja*?
☐ 0-5 tahun ☐ > 5 tahun
- * pilih satu dengan memberi tanda '✓'

Data yang akan diuji diperoleh dengan melakukan eksperimen laboratoris terhadap sampel yang dipilih. Eksperimen ini bertujuan untuk memperoleh data primer langsung dari sumber aslinya. Eksperimen ini dipandu langsung oleh peneliti dengan memberikan arahan tentang mekanisme yang harus dilakukan partisipan selama mengikuti proses eksperimen.

3.3. Instrumen Penelitian

Subyek menyelesaikan serangkaian masalah ember air, yang diadaptasi dari Luchins (1942) dan Stedry (1960) dalam Fessler (2003). Dalam masalah ember air (McGraw dan McCullers 1979), seorang ibu meminta anaknya mengambil 3 liter air di sumur. Ibu itu memberikan 5 liter dan 8 liter ember. Bagaimana si anak dapat mengambil 3 liter air dengan hanya menggunakan ember tersebut? Jawabannya adalah mengisi 8 liter ember, kemudian mengisi 3 liter ember dari ember 8 liter, dan 3 liter air akan tetap ada dalam ember 8 liter.

3.4. Variabel Penelitian

3.4.1. Variabel Independen

Variabel independen manipulasian adalah skema kompensasi: gaji tetap atau tarif. Subyek menerima kompensasi gaji tetap artifisial sebesar Rp75.000,00 untuk berpartisipasi dalam eksperimen ini. Subyek menerima tarif kompensasi artifisial sebesar Rp15.000,00 untuk masing-masing masalah ember air yang dijawab dengan benar.

Pengukuran variabel independen untuk keatraktifan tugas adalah mengukur sendiri tingkat ketraktifan tugas. Ukuran ini merupakan rata-rata respon terhadap item skala yang digunakan oleh Scott dan Erskine (1980). Respon diperingkat dalam nilai inkremental 0,5 dari minimum 1 (sangat tidak atraktif) sampai maksimum 7 (sangat atraktif).

Variabel independen manipulasian adalah system pengukuran kinerja dengan menginformasikan kepada partisipan bahwa kinerja akan diukur dari hasil akhir secara berdasar ukuran kuantitatif atau hasil saja sebagai kelompok kontrol dan kelompok lainnya yaitu pengukuran kinerja kontemporer dengan mengukur proses secara kuantitatif dan kualitatif dalam penyelesaian masalah ember air.

3.4.2. Variabel dependen

Variabel dependen adalah kinerja tugas, diukur sebagai jumlah jawaban masalah ember air yang benar selama 30 menit sesi eksperimen.

3.5. Prosedur Eksperimen

Subyek berpartisipasi dalam kelompok sel tertentu secara random, dan eksperimen berakhir sekitar 2 jam. Bagian pertama eksperimen meliputi empat tahap. Pertama, subyek menyelesaikan kuesioner preeksperimen yang berisi informasi latar belakang subyek. Kedua, subyek mengerjakan 3 soal dengan instruksi yang terkait bagaimana jawaban seharusnya diformat. Ketika subyek telah menyelesaikan tiga soal tersebut, administrator memeriksa pekerjaannya untuk memastikan mereka mengetahui bagaimana menjawab soal dengan benar sebelum melanjutkan eksperimen. Ketiga, subyek diinformasikan kontrak kompensasinya untuk eksperimen. Subyek dengan gaji tetap secara artifisial dibayar Rp75.000,00 untuk kompensasinya selama terlibat dalam eksperimen; tarif dibayarkan



secara artifisial sebesar Rp15.000 untuk setiap jawaban yang benar. Keempat subyek diminta mengisikan persepsi mengenai katraktifan tugas.

Subyek harus menyelesaikan setiap tahapan eksperimen. Pertama, semua subyek menyelesaikan bagian pertama, kemudian administrator menjawab semua pertanyaan yang tersisa dan kemudian berlanjut ke tahap eksperimen kedua.

Di bagian kedua, subyek mempunyai waktu 30 menit untuk menjawab 15 soal ember air. Soal tersebut meliputi tiga, empat, lima, atau enam ember, dengan soal yang lebih mudah dari tahap sebelumnya. Pada akhir 30 menit, subyek diminta menghentikan pekerjaannya. Subyek kemudian menyelesaikan kuis tambahan.

3.6. Metoda Analisis Data

Hipotesis akan diuji dengan menggunakan alat statistik *Multivariate ANOVA*. Namun sebelumnya, terlebih dahulu akan dilakukan *Leven's Test* dan *Box's M Test*. Pengujian ini bertujuan untuk memastikan bahwa semua asumsi *ANOVA* terpenuhi, yaitu memastikan bahwa keseluruhan sampel memiliki varians yang sama. Jika asumsi *ANOVA* terpenuhi, maka pengujian hipotesis dapat dilanjutkan. Hipotesis akan diuji dengan menggunakan *multiple comparisons Scheffe's test method*.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Demografi Partisipan

Sebanyak 92 orang yang diposisikan sebagai manajer terlibat sebagai partisipan penelitian. Sebelum dilakukan proses eksperimen dilakukan pembagian untuk mengelompokkan partisipan kedalam empat kelompok eksperimen. Proses randomisasi dilakukan dengan cara setiap partisipan mengambil satu kertas tertutup yang berisikan nomer kelompok, tanpa mengetahui makna dari nomer tersebut. Sebaran jumlah partisipan setelah dilakukan proses randomisasi kedalam empat kelompok adalah sebagai berikut

Tabel 4
Randomisasi Partisipan dalam 2X2 between subject

	Kondisi Perlakuan	
	Tetap	Insentif
Tugas Atraktif	23	20
Tugas Kurang Atraktif	24	25

4.2. Manipulation Check

Manipulation check dilakukan untuk menguji logis tidaknya suatu pertanyaan atau instruksi dalam eksperimen. Selain itu, *manipulation check* juga dapat digunakan untuk menegaskan bahwa partisipan memahami tugas-tugas yang diberikan dalam eksperimen sehingga dapat disimpulkan bahwa *treatment* yang diberikan peneliti cukup berhasil.

Pertanyaan *manipulation check* yang telah digambarkan sebelumnya dianalisis. Untuk pertanyaan *manipulation check* pertama berkaitan dengan tugas eksperimen kasus ember air terdapat 8 partisipan yang menjawab tidak sesuai sehingga harus dikeluarkan.

4.3 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif yang terdapat dalam tabel 3 menunjukkan *sel system* pengukuran kinerja kontemporer mempunyai rata-rata yang lebih tinggi dibanding kelompok pengukuran kinerja tradisional, namun hal yang menjadi perhatian adalah kelompok insentif tetap tugas yang kurang atraktif dibanding kelompok tugas atraktif insentif tarif secara hanya berbeda marginal untuk kedua kelompok.

Tabel 5
Statistik Deskriptif

	Tetap Tugas atraktif	Tetap Tugas kurang atraktif	Tarif Tugas atraktif	Tarif Tugas kurang atraktif
Mean	5,946	5,017	5,153	3,956
SD	3,755	3,120	3,551	3,026



4.4. Pengujian Hipotesis dan Pembahasan

Anova digunakan untuk pengujian hipotesis: “subyek yang diberikan kompensasi berbasis tetap dan melaksanakan tugas yang menurutnya atraktif mempunyai kinerja lebih baik dibanding subyek dengan tugas yang kurang atraktif dan kompensasi tarif”. Tahapan awal dilakukan dengan melakukan pengujian koefisien determinasi

Hasil pengujian koefisien determinasi menunjukkan *adjusted R²* adalah 0.4563 yang menunjukkan bahwa 45,63% variansi kinerja dapat dijelaskan oleh variabel insentif dan keatraktifan tugas. Sedang Standard error of estimate (SEE) sebesar 0.3965, artinya semakin kecil nilai SEE semakin tepat model regresi memprediksi variabel dependen

Uji signifikansi parameter individual menunjukkan variabel insentif signifikan pada 0.008 dan keatraktifan tugas pada signifikansi 0.027. Kedua variabel independen menunjukkan berpengaruh signifikan secara statistis pada tingkat 0.05 terhadap variabel kinerja. Uji Levene digunakan untuk kelayakan asumsi ujia Anova, hasil pengujian dengan levene statistic 0.255 dan probabilitas 0.842, karena probabilitas diatas 0.05 maka pengujian anova dapat dilanjutkan

Pengujian utama yaitu anova digunakan untuk mengetahui perbedaan rata-rata antara kelompok dengan insentif tetap tugas atraktif, insentif tarif tugas kurang atraktif, insentif tetap tarif tugas atraktif, insentif tarif tugas kurang atraktif. Hasil pengujian menunjukkan F hitung sebesar 4.327 dengan tingkat signifikansi 0.001 sehingga dapat disimpulkan terdapat perbedaan rata-rata antar keempat kelompok tersebut.

Tabel 6
Anova

Source	Sum of Squares	Df	MS	F	P
Between group	134,871	3	1.670	4,327	0,001
Within group	16.000	88	0.319		
Total	27,879	91			
Mean Comparison					
Fee Tinggi berisiko		6,214			
Fee Tinggi Kurang berisiko		5,037			
Fee Rendah berisiko		5,102			
Fee Rendah Kurang berisiko		4,140			
Rata-rata (means) dalam keempat kelompok berbeda secara signifikan dengan Tukey HSD, $p < 0,00$.					

Hasilya hipotesis tidak dapat ditolak walau kelompok insentif tetap tugas yang kurang atraktif dibanding kelompok tugas atraktif insentif tarif secara hanya berbeda marginal untuk kedua kelompok.

Penelitian ini menguji hubungan antara kompensasi dan keatraktifan tugas yang dirasakan, antara keatraktifan tugas, insentif dan kinerja tugas. Hasil menunjukkan bahwa ketika individu merasa tugas yang atraktif, maka kompensasi berbasis insentif menyebabkan pengurangan secara signifikan dalam keatraktifan tugas yang dirasakan. Yang lebih penting lagi adalah ketika tugas dirasakan sebagai atraktif, maka kompensasi berbasis insentif mengurangi kinerja secara relatif terhadap kompensasi tetap.

Perusahaan seringkali memberi kompensasi kepada manajer berbasis pada hasil keuangan (dan nonkeuangan) dengan mana akuntansi manajemen berperan penting dalam mengevaluasi dan memberi penghargaan kepada karyawan. Pada saat ketika penggunaan kompensasi berbasis insentif semakin meningkat, penelitian dalam akuntansi manajemen dan disiplin ilmu lainnya memberikan bukti bahwa kompensasi tidak selalu memperbaiki kinerja tugas

Pengujian hipotesis kedua: “subyek yang berada pada organisasi yang menerapkan sistem pengukuran kinerja kontemporer, insentif keuangan tetap dan tugas yang atraktif mempunyai kinerja yang lebih baik dibanding subyek pada kelompok kontrol, insentif keuangan tarif dan tugas yang kurang atraktif”. Temuan dari pengujian dengan

menggunakan ANOVA pada tabel 8 menunjukkan bahwa interaksi antara insentif, keatraktifan tugas adalah signifikan sedang interaksi dengan system pengukuran kinerja adalah signifikan secara marginal. Rata-rata untuk variabel sistem pengukuran kinerja menunjukkan nilai yang lebih tinggi pada kelompok kontemporer, walau hasil pada anova hanya menunjukkan interaksi dengan sistem pengukuran kinerja signifikan secara marginal.

Tabel 7
Statistik Deskriptif: Pengukuran Kinerja, Insentif keuangan dan Keatraktifan Tugas

Sistem Pengukuran Kinerja	Tetap		Tarif		Total
	Atraktif	Kurang atraktif	Atraktif	Kurang Atraktif	
Kontrol	5,946 n=23	5,017 n=24	5,153 n=20	3,956 n=25	6,324 n=92
Kontemporer	6,945 n=23	5,707 n=24	5,637 n=20	4,841 n=25	5,834 n=92
Total	10,5 n=23	17,9 n=24	18,6 n=20	-9,7 n=25	14,2 n=92

Tabel 8
Hasil ANOVA: Sistem Pengukuran Kinerja, Insentif keuangan dan Keatraktifan Tugas

Sumber	DF	Mean Square	F	Sign
Main Effect:				
Insentif Keuangan (IK)	1	973,7	4,3	0,00
Keatraktifan Tugas (KT)	1	248,2	1,4	0,08
Sistem Pengukuran Kinerja (SPK)	2	163,6	0,7	0,50
2 Way Interaction				
IK X KT	1	4978,3	19,4	0,00
IK X SPK	2	392,3	1,7	0,50
KT X SPK	2	284,1	1,1	0,10
3 Way Interaction				
I X KT X SPK	2	671,4	2,4	0,06
Residual	91	248,3		

Interaksi antara sistem pengukuran kinerja, insentif keuangan dan keatraktifan tugas memberikan hasil yang signifikan secara marginal. Penjelasan berkaitan dengan temuan ini adalah secara teoritis keberhasilan system pengukuran kinerja kontemporer akan dapat mencapai hasil yang optimal apabila disertai dengan kompensasi yang sesuai, walau beberapa temuan menyampaikan bahwa kompensasi bukanlah semata-mata factor utama untuk keberhasilan penerapan sistem akuntansi manajemen kontemporer.

Temuan ini menekankan pentingnya untuk mengidentifikasi ketika insentif memperbaiki kinerja (misal: Sprinkle, 2000), ketika insentif tidak memperbaiki kinerja (misal, Awasthi dan Pratt, 1990; Libby dan Lipe, 1992), dan ketika insentif dapat secara nyata menurunkan kinerja (misal: Ashton, 1990).

Hal lain yang berkaitan dengan kinerja, adalah keatraktifan tugas, dimana variabel ini dapat secara potensial mempengaruhi keefektifan kompensasi berbasis insentif adalah keatraktifan tugas (misal: Bonner dan Sprinkle, 2002; Kohn, 1993; McGraw, 1978)., teori motivasi menyatakan bahwa tugas yang terlalu sulit tidak akan memotivasi dan juga tugas yang terlalu mudah juga tidak akan memotivasi karyawan, sehingga tugas perlu dirancang secara atraktif, memberikan tantangan untuk karyawan dalam mencapai kinerja optimal.

Sistem pengukuran kinerja memiliki karakteristik tertentu dalam pemberian umpan balik atas tugas, beberapa temuan menyatakan bahwa umpan balik dibutuhkan bagi karyawan bukan hanya sebagai sarana untuk mengkonfirmasi apa yang telah dilakukan karyawan dalam bentuk salah dan benar saja, namun juga berkaitan memiliki aspek penghargaan, kepuasan dan aspek pembelajaran dalam jangka panjang. Selain itu sistem



pengukuran kinerja kontemporer juga memberikan umpan balik yang lebih komprehensif, yang bukan hanya menekankan pada hasil namun juga pada proses pelaksanaan tugas, sehingga karyawan merasa bahwa pekerjaan dinilai secara komprehensif dan diperlakukan secara adil.

5. SIMPULAN, KETERBATASAN DAN PENELITIAN MENDATANG

Subyek yang diberikan kompensasi berbasis tetap dan melaksanakan tugas yang menurutnya atraktif mempunyai kinerja lebih baik dibanding subyek dengan tugas yang kurang atraktif dan kompensasi tarif walau kelompok insentif tetap tugas yang kurang atraktif dibanding kelompok tugas atraktif insentif tarif secara hanya berbeda marginal untuk kedua kelompok. Sedang untuk pengujian dengan Interaksi antara sistem pengukuran kinerja, insentif keuangan dan keatraktifan tugas memberikan hasil yang signifikan secara marginal

Penelitian ini mempunyai beberapa keterbatasan. Pertama, penelitian ini menguji hanya dua bentuk kompensasi. Hasil dari penelitian ini tidak dapat untuk menggeneralisasi bentuk lainnya dari kompensasi seperti skema kuota berbasis anggaran dan skema turnamen. Kedua, studi ini menggunakan hanya dua jenis tugas, padahal akuntan tertarik dalam determinan kinerja dalam berbagai tugas. Oleh karena itu, hasil penelitian ini tidak dapat menggeneralisasi deteksi, memori, dan produksi tugas (Bonner et al., 2000).

Penelitian mendatang dapat diperbaiki dengan menggunakan berbagai skema insentif dan perlu untuk membuat berbagai bentuk tugas yang mempertimbangkan deteksi, memori dan produksi tugas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ashton, R. H. 1990. Pressure and performance in accounting decision settings: Paradoxical effect of incentives, feedback, and justification. *Journal of Accounting Research* 28 (Supplement): 148-180.
- Awasthi, V., dan J. Pratt. 1990. The effects of monetary incentives on effort and decision performance: The role of cognitive characteristics. *The Accounting Review*, 65 (4): 797-811.
- Baker, G. P., M. C. Jensen, and K. J. Murphy. 1988. Compensation and incentives: Practice vs. theory. *The Journal of Finance*, 43 (3): 593-616.
- Baiman, S. 1982. Agency research in managerial accounting: A survey. *Journal of Accounting Literature* 1 (Spring), 154-213.
- _____. 1990. Agency research in managerial accounting: A second look. *Accounting, Organizations and Society*, 15 (4): 341-371.
- Bonner, S. E., R. Hastie, G. B. Sprinkle, dan S. M. Young. 2000. A review of the effects of financial incentives on performance in laboratory tasks: Implications for management accounting. *Journal of Management Accounting Research*, 12; 19-64.
- _____, dan G. B. Sprinkle. 2002. The effects of monetary incentives on effort and task performance: Theories, evidence, and a framework for research. *Accounting, Organization and Society* 27 (4): 303-345.
- Camerer, C. F., dan R. M. Hogarth. 1999. The effects of financial incentives in experiments: A review and capital-labor-production framework. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19 (1-3): 7-42.
- Colvin, G. 1998. What money makes you do. *Fortune* (August 17).
- Conover, W. J. 1999. Practical Nonparametric Statistics. Third Edition. New York, NY: John Wiley & Sons, Inc.
- Csikszentmihalyi, M., dan J. LeFevre. 1989. Optimal experience in work and leisure. *Journal of Personality and Social Psychology*, University of Carolina, Berkeley, 56 (5): 815-822.
- Deci, E. L., dan R. M. Ryan. 1985. *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*. New York, NY: Plenum Press.



- _____, R. Koestner, dan R. M. Ryan. 1999. A meta-analytic review of experiments examining the effect of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin* 125 (6): 627-668.
- Fabes, R. A., J. C. McCullers, dan H. L. Hom, Jr. 1986. Children's task interest and performance: Immediate versus subsequent effects of rewards. *Personality and Social Psychology*, 56 (5): 815-822.
- Frey, B. S., dan L. Goette. 1999. Does pay motivate volunteers? *Working paper*, University of Zurich.
- _____, and R. Jegen. 2000. Motivation crowding theory: A survey of empirical evidence. *Working paper*, University of Zurich.
- Gardner, D. G., dan L. L. Cummings. 1998. Activation theory and job design: Review and reconceptualization. *Research in Organizational Behavior* 10: 81-122.
- Griffin, R. W. 1987. Toward and integrated theory of task design. *Research in Organizational Behavior* 9: 79-120.
- Hackman, J. R., dan E. Lawler. 1971. Employee reactions to job characteristics. *Journal of Applied Psychology*. 55 (3): 259-286.
- Hilton, R. W., M. W. Maher, dan F. H. Selto. 2003, *Cost Management: Strategies for Business Decisions*. Second edition. New York, NY: McGraw-Hill.
- Holmstrom, B., dan P. Milgrom. 1991. Multitask principal-agent analysis: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics and Organization* 7 (Spring): 24-52.
- Iaffaldano, M. T., dan P. M. Muchinsky. 1991. Job satisfaction and job performance: A meta-analysis. In *Motivation and Work Behavior*, edited by R. M. Steers, and L. W. Porter. New York, NY: McGraw-Hill.
- Jenkins, G. D., Jr., N. Gupta, A. Mitra, dan J. D. Shaw. 1998. Are financial incentives related to performance? A meta-analytic review of empirical research. *Journal of Applied Psychology* 83 (5): 777-787.
- Jordan, P. C. 1986. Effects of an extrinsic reward on intrinsic motivation: A field experiment. *Academy of Management Journal*. 29 (2): 405-412.
- Joyner, T. 2000. Old economy/new economy: Traditional jobs flourish. *Psychology Bulletin* 127 (3): 351-356. *The Atlanta Journal and Constitution* (April 30): 1H.
- Judge, T. A., C. J. Thoresen, J. E. Bono, dan G. K. Patton. 2001. The job satisfaction-job performance relationship: A qualitative and quantitative review. *Psychology Bulletin* 127 (3): 376-407.
- Kohn, A. 1993. Punished By Rewards: The Trouble with Gold Stars, Incentive Plans, A's, Praise, and Other Bribes. New York, NY: Houghton Mifflin.
- Lepper, M. R., D. Greene, dan R. E. Nisbett. 1973. Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards: A test of the "overjustification hypothesis." *Journal of Personality and Social Psychology*. 28 (1): 129-137.
- Libby, R., dan M. G. Lippe. 1992. Incentives, effort, and the cognitive processes involved in accounting-related judgments. *Journal of Accounting Research*. 30 (2): 249-273.
- Lucchins, A. 1942. Mechanization in problem solving: The effect of Einstellung. *Psychological Monographs* 54 (248).
- McGraw, K. O. 1978. The detrimental effects of reward on performance: A literature review and a prediction model. In *The Hidden Cost of Reward*, edited by M. R. Lepper, and D. Greene, 33-60. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- _____, and J. C. McCullers. 1979. Evidence on detrimental effect of extrinsic incentives on breaking a mental set. *Journal of Experimental Social Psychology*. 15: 285-294.
- Orga. D. W. 1991. A restatement of the satisfaction-performance hypothesis. In *Motivation and Work Behavior*, edited by R. M. Steers, and L. W. Porter, 277-287. New York, NY: McGraw-Hill.



- Rummel, A., dan R. Feinberg. 1988. Cognitive evaluation theory: A meta-analytic review of the literature. *Social Behavior and Personality* 16 (2): 147-164.
- Scott, W. E., Jr. 1996. Activation theory and task design. *Organizational Behavior and Human Performance*. 25: 311-335.
- _____, dan J. A. Erskine. 1980. The effects of variations in task design and monetary reinforces on task behavior. *Organizational Behavior and Human Performance* 25: 311-335.
- Siegel, G., dan J. E. Sorensen. 1999. *Copunting More, Counting Less: Transformations in the Management Accounting Profession. The 1999 Practice Analysis of Management Accounting*. Montvale, NJ: Institute of Management Accountants.
- Sprinkle, G. B. 2000. The effect of incentive contracts on learning and performance. *The Accounting review* 75: 299-326.
- Tang, S. H., dan V. C. Hall. 1995. The overjustification effect: A meta-analysis. *Applied cognitive Psychology* 9: 365-404.
- Vroom, V. H. 1964. *Work and Motivation*. New York, NY: Wiley.
- Wiersma, U. J. 1992. The effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation: A meta-analysis. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 65:101-114.
- Yerkes, r. M., dan J. D. Dodson. 1908. The realtion of strength of stimulus to rapidity of habit formation. *Journal of Comparative Neurology and Psychology* 18: 459-482.

Bidang Ilmu Akuntansi

CALL FOR PAPER
SIMPOSIUM RISET EKONOMI V
“MEMACU PERTUMBUHAN EKONOMI MENUJU
KEMANDIRIAN BANGSA”
6 Oktober 2011



MANAJEMEN LABA DAN KAITANNYA TERHADAP MANAJEMEN PAJAK PERUSAHAAN

Septian Bayu Kristanto

Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Krida Wacana(UKRIDA) Jakarta

septian.bayu@yahoo.com

Oktavia

Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Krida Wacana(UKRIDA) Jakarta

oktavia@ukrida.ac.id

Abstract

This study wants to determine the effect of earnings management practices on book tax difference. Based on empirical evidence, companies action related to managing their earnings have intention to manage their tax expense. This phenomenon commonly appears in many countries. The sample in this study is a company engaged in the manufacturing sector between 2007-2009 firm years and listed in Indonesia Stock Exchange. The result in this study confirms that Discretionary accruals have a positive and significant effect on book tax difference. These findings suggest that the greater the level of earnings management by the company, the greater the difference in commercial profit to taxable profit

Keywords: *earnings management, book tax difference, discretionary accrual, tax management*

PENDAHULUAN

Perbedaan pelaporan menurut standar akuntansi (komersial) dengan pelaporan menurut perpajakan menyebabkan tujuan dan motivasi pelaporan laba fiskal dan laba komersial menjadi berbeda. Perusahaan akan menggunakan standar akuntansi yang paling optimal untuk melaporkan laba yang lebih besar. Sebaliknya, perusahaan cenderung melaporkan laba yang kecil dalam rangka meminimalkan pembayaran pajak perusahaan. Menurut Desai (2006) dalam Ayers *et al.* (2008), perbedaan sistem pelaporan menurut standar akuntansi dan sistem pelaporan menurut peraturan pajak (*dual system*) menimbulkan kreatifitas manajemen dalam membuat laporan keuangan.

Terkait dengan kecenderungan perusahaan untuk melaporkan laba yang lebih besar, Beattie *et al.* (1994) mengemukakan bahwa investor cenderung lebih mementingkan informasi laba tanpa memperhatikan bagaimana proses yang digunakan untuk mencapai tingkat laba tersebut. Fudenberg dan Tirole (1995) juga mengemukakan bahwa investor cenderung menghindari risiko (*risk averse*). Hal inilah yang memotivasi manajer untuk melakukan praktik manajemen laba dengan cara menutupi kinerja perusahaan yang sebenarnya, dan menampilkan kinerja yang sesuai dengan apa yang ingin manajer tampilkan (Tan dan Jamal, 2006).

Terkait dengan perpajakan, manajer perusahaan justru cenderung melaporkan laba yang kecil dalam rangka meminimalkan pembayaran pajak perusahaan untuk meningkatkan kinerja manajemen. Manajer akan menggunakan perbedaan perlakuan perpajakan untuk mendapatkan koreksi fiskal yang dapat mengurangi laba fiskal, sehingga dapat meminimalkan kewajiban pembayaran pajak perusahaan tersebut. Menurut Ayers *et al.* (2008), perusahaan yang ingin melaporkan kewajiban perpajakan yang lebih rendah akan melakukan manajemen pajak seoptimal mungkin, sehingga dapat meminimalkan kewajiban pembayaran pajak perusahaan.



Manajemen laba untuk tujuan pajak seringkali terbentur dengan adanya tekanan untuk meningkatkan laba (Yin dan Cheng, 2004). Hal ini cenderung terjadi pada perusahaan *go public*. Menurut Suandy (2011), perusahaan yang sudah *go public* umumnya cenderung *high profile* daripada perusahaan yang belum *go public*. Agar harga pasar sahamnya meningkat, manajer perusahaan *go public* akan berusaha tampil sebaik mungkin, sukses dan membagi dividen yang besar. Bagi perusahaan yang labanya tidak mencapai target, penurunan laba untuk penghematan pajak sangat dihindari. Tidak semua perusahaan akan menurunkan laba yang dilaporkan untuk menghemat pajak, apalagi jika perusahaan menggunakan tingkat pencapaian laba untuk mengukur keberhasilan manajemen.

Manajemen pajak merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari manajemen keuangan wajib pajak (Faisal, 2009). Untuk level perusahaan, manajemen pajak memegang peranan yang sangat penting dalam praktik manajemen laba perusahaan. Manajer perusahaan berusaha untuk mencapai level laba yang diinginkan dengan selalu memperhitungkan besarnya pajak perusahaan yang harus dibayar. Oleh karena itu, maka kuat dugaan bahwa praktik manajemen laba yang dilakukan perusahaan berhubungan dengan praktik manajemen pajak perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh dari praktik manajemen laba perusahaan terhadap praktik manajemen pajak perusahaan. Manajemen pajak pada penelitian ini akan diukur dengan menggunakan *book tax difference*. Bukti empiris yang ditemukan di Amerika Serikat menunjukkan bahwa *book tax differences* dapat mendeteksi manajemen laba dalam berbagai situasi (Phillips *et al.*, 2003). Sedangkan, praktik manajemen laba pada penelitian diukur dengan menggunakan *discretionary accrual*.

Jika *discretionary accrual* meningkat, dan *book tax difference* juga meningkat, maka mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, maka semakin besar koreksi fiskal perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat manajemen pajak yang dilakukan oleh perusahaan rendah, karena setiap tindakan manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, pasti dikoreksi fiskal.

Jika semakin tinggi *discretionary accrual*, dan *book tax difference* semakin menurun, maka berarti semakin tinggi tingkat manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, maka semakin kecil koreksi fiskal perusahaan. Hal ini mengindikasikan tingkat manajemen pajak yang dilakukan oleh perusahaan tinggi, karena setiap tindakan manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, koreksi fiskalnya kecil atau bahkan tidak dikoreksi fiskal.

TINJAUAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Hubungan Manajemen Laba dengan Manajemen Pajak

Manajemen perusahaan menggunakan laporan keuangan untuk berkomunikasi dengan investor sebagai pihak prinsipal. Beattie *et al.* (1994) mengemukakan bahwa investor cenderung lebih mementingkan informasi laba tanpa memperhatikan bagaimana proses yang digunakan untuk mencapai tingkat laba tersebut. Hal inilah yang dapat memotivasi manajer untuk melakukan praktik manajemen laba (Tan dan Jamal, 2006), dengan cara menutupi kinerja perusahaan yang sebenarnya, dan menampilkan kinerja yang sesuai dengan apa yang ingin manajer tampilkan (Fudenberg dan Tirole, 1995).

Scott (2000) menyatakan bahwa indikasi praktik manajemen laba dilakukan karena tujuan bonus, motivasi kontraktual, motivasi politik, motivasi pajak, penggantian CEO, penawaran saham perdana, dan komunikasi informasi kepada investor. Menurut Healy dan Wahlen (1999) kecenderungan manajemen laba terjadi pada saat manajemen menggunakan *judgment* mereka dalam membuat pelaporan keuangan dan prosedur transaksi, yang bertujuan untuk mempengaruhi kontraktual dan menyesatkan pihak lain dalam mengambil keputusan.

Manajer mempunyai insentif yang berbeda-beda dalam melaporkan laba pajak dan laba akuntansi (Ayers *et al.* 2008). Untuk laba komersial manajer cenderung untuk melaporkan laba yang besar sedangkan untuk tujuan perpajakan, manajer justru cenderung



melaporkan laba yang kecil dalam rangka meminimalkan pembayaran pajak perusahaan. Karena manajemen mempunyai insentif yang berbeda untuk melaporkan laba pajak dan laba akuntansi dan masing-masing memiliki ukuran kinerja berdasarkan unit pengukuran yang unik, maka baik laba pajak maupun laba akuntansi mempunyai informasi yang berguna untuk otoritas pajak dan pengguna laporan keuangan (Ayers *et al.*, 2008).

Manajemen laba untuk tujuan pajak seringkali terbentur dengan adanya tekanan untuk meningkatkan laba (Yin dan Cheng, 2004). Hal ini cenderung terjadi pada perusahaan *go public*. Bagi perusahaan yang labanya tidak mencapai target, penurunan laba untuk penghematan pajak sangat dihindari. Keinginan untuk melakukan manajemen pajak dalam rangka untuk membayar pajak dengan tingkat laba tertentu sangat berhubungan dengan manajemen laba perusahaan. *Discretionary accrual* tidak hanya digunakan manajemen untuk mencapai tingkat laba tertentu, tetapi juga untuk menghitung jumlah pajak yang akan dibayar. Hal ini juga didukung oleh beberapa penelitian yang menunjukkan adanya hubungan antara kualitas laba dengan *book tax difference* (Desai, 2002; Manzon dan Plesko, 2002; Lev dan Nissim *et al.*, 2004). Selisih antara laba pajak dan laba akuntansi (*book tax difference*) dapat memberikan informasi tentang keleluasaan manajemen (*management discretion*) dalam proses akrual (Djamaluddin, Wijayanti dan Rahmawati, 2008).

Menurut Tang dan Firth (2010), *book tax difference* merupakan selisih antara laba sebelum pajak yang dilaporkan pada laporan keuangan komersial dengan laba fiskal yang dilaporkan kepada Kantor Pelayanan Pajak. Penelitian ini menduga bahwa besar kecilnya *discretionary accrual* mempengaruhi besar kecilnya *book tax difference*. Apabila *discretionary accrual* besar, maka *book tax difference*-nya juga besar karena menurut aturan perpajakan, *discretionary accrual* tidak diakui kecuali dengan melakukan hal-hal tertentu yang dipersyaratkan oleh aturan perpajakan.

Di Indonesia, tujuan manajemen pajak adalah bagaimana memperkecil perbedaan antara laba atau rugi fiskal dengan laba atau rugi akuntansi, dan menghindari pemeriksaan pajak yang timbul dari lebih bayar pajak (piutang pajak). Manajemen pajak untuk tujuan meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar bukan berarti laba pajak harus lebih kecil dari laba akuntansi, melainkan perbedaan antara laba pajak dan laba akuntansi bisa diminimumkan. Laba pajak yang dibayar bisa jadi lebih besar dari laba akuntansi, akan tetapi kelebihan laba pajak terhadap laba akuntansi tidak terlalu besar, sehingga jumlah pajak yang dibayar tidak terlalu jauh dari yang diperkirakan berdasarkan laba akutansinya. Dilain pihak, apabila perusahaan mengalami rugi akuntansi, maka manajemen tidak akan mempermasalahkan perbedaan yang timbul selama perhitungan pajak penghasilan perusahaan menghasilkan rugi pajak.

Selain itu, untuk menghindari perhitungan pajak penghasilan yang lebih bayar sehingga meminimalisir kemungkinan adanya pemeriksaan pajak, manajemen juga mempertimbangkan besarnya perbedaan antara laba akuntansi dan laba fiskal yang diperlukan untuk menghasilkan pajak penghasilan kurang bayar atau hutang pajak. Lebih bayar pajak timbul apabila cicilan pajak (PPh pasal 25) dan pajak dibayar dimuka (PPh pasal 22 dan 23) lebih besar dari beban pajak penghasilan (PPh pasal 29).

Manajemen akan menggunakan alat berupa koreksi fiskal untuk mengatur jumlah perbedaan antara laba atau rugi akuntansi dan laba atau rugi pajak yang diinginkan. Koreksi fiskal merupakan koreksi atas pendapatan dan beban akuntansi sehingga menghasilkan pendapatan dan beban menurut fiskal. Dalam peraturan perpajakan Indonesia, sedikit kebebasan yang diperbolehkan dalam mengakui pendapatan dan biaya. Pendapatan dan biaya diatur secara *rigid* dalam peraturan pajak sehingga antara pendapatan dan beban menurut akuntansi belum tentu sama dengan pendapatan dan biaya menurut pajak sehingga menimbulkan koreksi fiskal positif dan negatif.

Pengembangan Hipotesis

Manajemen pajak merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari manajemen keuangan wajib pajak (Faisal, 2009). Untuk level perusahaan, manajemen pajak memegang

peranan yang sangat penting dalam praktik manajemen laba perusahaan. Manajer perusahaan berusaha untuk mencapai level laba yang diinginkan dengan selalu memperhitungkan besarnya pajak perusahaan yang harus dibayar. Oleh karena itu, maka kuat dugaan bahwa praktik manajemen laba yang dilakukan perusahaan berhubungan dengan praktik manajemen pajak perusahaan. Bukti empiris yang ditemukan di Amerika Serikat menunjukkan bahwa *book tax differences* dapat mendeteksi manajemen laba dalam berbagai situasi (Phillips *et al.*, 2003). Berdasarkan uraian di atas, maka dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut:

Ha: Praktik manajemen laba berpengaruh terhadap manajemen pajak perusahaan

Jika *discretionary accrual* semakin meningkat, dan *book tax difference* juga meningkat, maka berarti semakin tinggi tingkat manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, maka semakin besar koreksi fiskal perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat manajemen pajak yang dilakukan oleh perusahaan rendah, karena setiap tindakan manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, pasti dikoreksi fiskal.

Jika *discretionary accrual* semakin meningkat, dan *book tax difference* menurun, menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, maka semakin kecil koreksi fiskal perusahaan. Hal ini mengindikasikan tingkat manajemen pajak yang dilakukan oleh perusahaan tinggi, karena setiap tindakan manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, koreksi fiskalnya kecil atau bahkan tidak dikoreksi fiskal.

METODOLOGI PENELITIAN

Data dan sampel penelitian

Data yang akan dianalisis dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari publikasi laporan keuangan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI) dan buku Indonesia Capital Market Directory (ICMD). Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data laporan keuangan (auditan) tahun 2007 sampai dengan tahun 2009. Sedangkan, periode pada penelitian ini meliputi periode tahun 2007 sampai dengan tahun 2009. Periode tahun 2010 tidak digunakan dalam penelitian, karena sebagian besar laporan keuangan (auditan) belum dipublikasikan ke BEI.

Pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling* (*judgement sampling*), yaitu pemilihan sampel secara tidak acak dengan kriteria sebagai berikut:

1. Perusahaan publik yang mulai terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2006 atau sebelumnya;
2. Perusahaan bergerak di sektor industri manufaktur, dan tidak mengalami kerugian selama periode tahun 2007 sampai dengan tahun 2009;
3. Mempunyai kelengkapan data laporan keuangan tahunan per 31 Desember yang telah diaudit untuk tahun 2007 sampai dengan tahun 2009.

Model Penelitian

Tujuan dari model penelitian yang akan dijabarkan pada bagian ini adalah untuk menguji hipotesis penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya. Model regresi digunakan untuk menguji pengaruh *discretionary accrual* terhadap *book tax difference* (Hipotesis Ha) adalah sebagai berikut:

$$|BTD|_{it} = \beta_0 + \beta_1 |DA|_{it} + \varepsilon_{it}$$

Keterangan dari model sebagai berikut:

BTD	= <i>Book tax differences</i>
DA	= <i>Discretionary accrual</i>
β_0	= <i>Konstanta</i>
β_1	= <i>Koefisien regresi</i>
ε	= <i>error model</i>



Variabel Operasional

a. *Discretionary Accrual* ($|DA|$)

Variabel *discretionary accruals* pada penelitian ini akan dihitung dengan menggunakan model Jones (1991) yang telah dimodifikasi oleh *Dechow et al.* (1995). Karena penelitian ini berfokus pada besaran dari *discretionary accruals*, maka variabel ini akan diukur dengan menggunakan nilai absolut dari *discretionary accrual*. Untuk mendekomposisi *total accruals* menjadi komponen *discretionary* dan *nondiscretionary*, maka digunakan model Jones (1991) yang dimodifikasi oleh *Dechow et al.* (1995) berikut ini:

$$TACC_{it}/TA_{it-1} = \alpha_1 (1/TA_{it-1}) + \beta_1 ((\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/TA_{it-1}) + \beta_2 (PPE_{it}/TA_{it-1}) + \varepsilon_{it}$$

TACC adalah total akrual, yang dihitung dengan rumus: *earnings before extraordinary items* dikurangi arus kas dari operasi. TA adalah total asset, ΔREV adalah perubahan pendapatan, ΔREC_{it} adalah perubahan piutang usaha, dan PPE adalah harga perolehan aktiva tetap perusahaan. Karena, total akrual merupakan penjumlahan komponen *nondiscretionary accrual* dengan *discretionary accrual*, maka *discretionary accrual* dapat dihitung dengan rumus berikut ini:

$$|DA|_{it} = TACC_{it} / TA_{it-1} - [\alpha_1 (1/TA_{it-1}) + \beta_1 ((\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / TA_{it-1}) + \beta_2 (PPE_{it} / TA_{it-1})]$$

b. *Book tax difference* (BTD)

Variabel ini diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut: Laba komersial dikurangi laba fiskal, kemudian dibagi dengan total aset awal tahun.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Populasi pada penelitian ini adalah perusahaan publik yang sahamnya terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sampai dengan akhir tahun 2009. Pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu pemilihan sampel secara tidak acak dengan kriteria yang telah disebutkan, sampel akhir perusahaan berjumlah 35 perusahaan yang memiliki kelengkapan data selama tiga tahun berturut-turut.

Hipotesis (H_a) pada penelitian ini menyatakan bahwa *discretionary accrual* berpengaruh terhadap *book tax difference*. Dari tabel xx diketahui bahwa variabel *discretionary accrual* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *book tax difference*.

Tabel 1. Pengaruh *discretionary accrual* *book tax difference* (Hipotesis H_a)

Model Regresi:

$$BTD_{it} = \beta_0 + \beta_1 DA_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variabel	Prediksi Tanda	Koefisien	t-statistik	Prob. (1-tailed)
Constant		0.025374	1.762250	0.0810
DA	(?)	0.295404	2.182675	0.0313**
Adjusted R ²		0.201735		
Prob. (F-stat)		0.000001*		

*) signifikan pada tingkat $\alpha = 1\%$

**) signifikan pada tingkat $\alpha = 5\%$

Pada tabel 1 di atas diketahui pula bahwa variabel *discretionary accrual* berpengaruh signifikan terhadap *book tax difference*. Temuan ini menunjukkan bahwa hipotesis H_a terbukti. Temuan ini mengindikasikan bahwa praktik manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan berpengaruh signifikan terhadap perbedaan antara laba komersial dengan laba fiskal. Dari tabel 1, diketahui pula bahwa variabel *discretionary accrual* mampu menjelaskan variasi dari variabel *book tax difference* sebesar 20,17%.

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Berdasarkan hasil pengujian statistik yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat dijawab pertanyaan-pertanyaan yang telah dirumuskan sebelumnya. Hasil pengujian yang diperoleh menunjukkan bahwa *Discretionary accrual* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *book tax difference*. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin besar



tingkat manajemen laba yang dilakukan perusahaan, maka semakin besar perbedaan laba komersial dengan laba fiskal.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang dapat mempengaruhi hasil penelitian, antara lain:

1. Sampel pada penelitian ini masih sangat sedikit jumlahnya, hanya mencakup perusahaan manufaktur saja.
2. Sampel perusahaan pada penelitian ini hanya menggunakan perusahaan yang memperoleh laba selama 3 tahun berturut-turut.
3. Periode penelitian masih tergolong singkat, hanya mencakup periode tahun 2007 sampai dengan tahun 2009.
4. Penelitian ini tidak dapat menggunakan metode *fixed effect* atau *random effect* dalam analisis regresi panel dikarenakan (i) jumlah data cross section tidak memenuhi kriteria, (ii) matriks data yang digunakan bersifat singular (*near singular matrix*). Output untuk regresi yang menggunakan metode *fixed effect* ataupun *random effect* tidak dapat dimunculkan saat pengolahan data menggunakan software Eviews.

Berdasarkan kesimpulan dari hasil pengujian statistik di atas, maka saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi pihak yang hendak melakukan pengembangan penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya dapat meneliti sampel perusahaan manufaktur yang mengalami kerugian, karena penelitian ini hanya meneliti sampel perusahaan manufaktur yang memperoleh laba saja.
2. Sampel penelitian diperluas, tidak hanya dari sektor industri manufaktur saja. Penelitian selanjutnya bisa juga menggunakan sampel dari sektor industri keuangan atau sektor industri selain manufaktur.
3. Periode penelitian dapat diperpanjang menjadi 5 (lima) tahun.
4. Penelitian selanjutnya sebaiknya menggunakan data yang lebih spesifik yang menunjukkan berapa jumlah auditor yang ditugaskan ke perusahaan (klien).

DAFTAR PUSTAKA

- Ashari, N., Koh, H.C., Tan, S.L. dan Wang, W.H. 1994. "Factor Affecting Income Smoothing Among Listed Companies in Singapore". *Accounting Business Research*, Vol 24 (96), Hal 291-301
- Balsam, S. 1998. "Discretionary accounting choices and CEO compensation". *Contemporary Accounting Research* 15, Hal 229-252.
- Barton, J., 2001. "Does the use of financial derivatives affect earnings management decisions?". *The Accounting Review* 76, Hal 1-26.
- Beattie, Vivien, Stephen, B. David, E. Brian, J. Stuart, M. Dylan, T. dan Michael, T. 1994. "Extraordinary Item and Income Smoothing: A Positive Accounting Approach". *Journal of Business Finance and Accounting* Vol. 21.
- Beatty, A., S. L. Chamberlain, dan J. Magliolo. 1995. "Managing financial reports of commercial banks: The influence of taxes, regulatory capital, and earnings". *Journal of Accounting Research* 33, Hal 231-261.
- Beatty, R.P. 1986. "The Initial Public Offerings Market for Auditing Services". *Auditing Research Symposium* (University of Illinois).
- Behn, B.K., J-H. Choi, dan T. Kang. 2008. "Audit Quality and Properties of Analyst Earnings Forecasts". *The Accounting Review*. 83 (2). pp. 327-349.
- Dechow, P. M., R. G. Sloan, dan A. P. Sweeney. 1995. "Detecting earnings management". *The Accounting Review* 70, Hal 193-225.
- DeFond, M.L., dan Park, C.W., 1997. "Smoothing income in anticipation of future earnings". *Journal of Accounting and Economics* 23, Hal 115-139.
- Djamaluddin, Subekti., Handayani Tri Wajayanti, dan Rahmawati. 2008. "Analisis Pengaruh Perbedaan Antara Laba Akuntansi dan Laba Fiskal Terhadap Persistensi Laba,



- Akrual, dan Arus Kas pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta”. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* Vol. 11.
- Eisenhardt, Kathleen M. 1989. “Agency Theory: An Assessment and Review”. *Journal of Academy of Management Review* Vol.14, No.1. pp 57-74.
- Faisal, Gatot S.M., 2009. “How to be a Smarter Taxpayer”. Grasindo 2009.
- Fama, Eugene, F., 1980. “Agency Problems and the Theory of the Firm”. *Journal of Political Economy* Vol.88, No2 pp.288-307.
- Fox, J. 1997. “Learn to play the earnings game (and Wall Street will love you)”. *Fortune* 135, Hal 76-80.
- Fudenberg, D., Tirole, J., 1995. “A theory of income and dividend smoothing based on incumbency rents”. *Journal of Political Economy* 103, Hal 75–93.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Healy, P. 1985. “The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decision. *Journal of Accounting and Economics*, Hal 85-107.
- Hearly, P. M. dan Wahlen, J. M., 1999. “A review of the earnings management literature and its implications for standard setting”. *Accounting Horizons*, 13 (4): pp. 365-383.
- Hidayati, Siti Munfiah, dan Zulaikha. 2003. ”Analisis Perilaku Earnings Management: Motivasi Minimalisasi Income Tax”. *Simposium Nasional Akuntansi VI*. Surabaya.
- Hogan, C.E., dan D.C. Jeter. 1999. “Industry Specialization by Auditors”. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*. 18 (1). pp. 1—17.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan per*. Jakarta : Salemba Empat.
- Indonesia Stock Exchange. 2009. *Indonesian Capital Market Directory 2009*. Edisi 20.
- Jensen, M.C. dan Meckling, W.H. 1976. “Theory of The Firm : Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure”. *Journal of Financial Economics* Vol.3 No. 4.
- Jones, J. J. 1991. “Earnings Management During Import Relief Investigations”. *Journal of Accounting Research* 29, Hal 193-228.
- Kothari, S.P., Andrew J. Leone, Charles E. Wasley. 2005. “[Performance matched discretionary accrual measures](#) Original Research Article”. *Journal of Accounting and Economics, Volume 39*, pp. 163-197
- Lee, C.J., C. Liu, dan T. Wang. 1999. “The 150-hour Rule”. *Journal of Accounting and Economics*. 27 (2). pp. 203—228.
- Lev, Baruch, and Dorron Nissim. 2004. “Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values”. *The Accounting Review* Vol. 79.
- Li, Jung Tseng, and Chien Wen Lai. 2007. “The Relationship Between Income Smoothing and Company Profitability”. *International Journal of Management* Vol 24 No. 4:, Hal 727 – 823.
- Matsuura, Souichi. 2008. “On The Relation Between Real Earnings Management and Accounting Earnings Management: Income Smoothing Perspective”. *Journal of International Business Research* Vol. 7.
- Myers, L. A., dan D. J. Skinner. 1999. “Earnings momentum and earnings management”. *Working paper*, University of Michigan.
- Phillips, John, Morton Pincus, dan Sonja Olshoft Rego. 2003. “Earning Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense”. *The Accounting Review* Vol. 78 No. 2. Hal 491-521.
- Pincus, Morton, and Shivaram Rajgopal. 2002. “The Interaction Between Accrual Management and Hedging: Evidence From Oil and Gas Firms”. *The Accounting Review* Vol. 77 No. 1, Hal 127 – 160.
- Piot, Charles, dan Remi Janin. 2005. “Audit Quality and Earnings Management in France”. *SSRN Working Paper, Second Draft*.
- Priyatno, Dwi. 2008. *Mandiri Belajar SPSS (Statistical Product and Service Solution)*. Yogyakarta: MediaKom.



- Scott, W. 2006. *Financial accounting theory (Fourth Edition)*. Toronto: Prentice-Hall.
- Smith, C. W., dan R. M. Stulz. 1985. "The determinants of firms' hedging policies". *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 20, Hal 391-405.
- Subramanyam, K. R. 1996. "The pricing of discretionary accruals". *Journal of Accounting and Economics*, Hal 249-281.
- Tan, Hwee Cheng, and Karim Jamal. 2006. "Effect of Accounting Discretion On Ability of Manager To Smooth Earnings". *Journal of Accounting and Public Policy*, Hal 554 – 573.
- Tang, Tanya, dan Michael Firth. 2010. "Can Book-Tax Differences Capture Earnings Management and Tax Management? Empirical Evidence from China". *Working Paper SSRN*.
- Titman, S., dan B. Trueman. 1986. "Information Quality and The Valuation of New Issues". *Journal of Accounting and Economics*. 8 (June). pp. 159—172.
- Trueman, B., dan S. Titman. 1988. "An explanation for accounting smoothing". *Journal of Accounting Research* 26, Hal 127-139.
- Watts, R. L., dan J. L. Zimmerman. 1986. *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Winarno, Wing Wahyu. 2009. *Analisis Ekonometrika dan Statistika dengan Eviews (Edisi Kedua)*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Wu, Liansheng dan Heng Yue, 2006. Corporate Tax, Capital Structure. And The Accessibility of Bank Loans; Evidence from China, *Journal of Banking and Finance*. Download: www.elsevier.com/locate/jbf (1 Pebruari 2011).
- Yin, Jennifer, and Agnes Cheng. 2004. "Earnings Management of Profit Firms and Loss Firms in Response to Tax Rate Reductions". *Review of Accounting and Finance volume* 3.



INCOME SMOOTHING, DAYA INFORMASI LABA, DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI

Lodovicus Lasdi¹

Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya

¹lasdi2005@yahoo.com

Astract

The objective of this research is to obtain empirical evidence about factors affecting income smoothing and the effect of income smoothing on the earnings informativeness of manufacturing firms listed in Indonesia Stock Exchange (IDX) during 2004-2009 period. Results show that size and profitability have significant effect to the income smoothing. Test the effect of income smoothing on the earnings informativeness is done by four model analysis; two models is used for testing main effect and the others for supplement test. Result of main test income smoothing interaction in benchmark CKSS model shows that income smoothing may lower informativeness level of firm earnings. Supplement test using earning persistence model shows that income smoothing may strengthen the persistence of earnings of a firm and in benchmark CKSS model it shows that the information on the future earning may be described in the current stock return. From the result of study it is concluded that income smoothing significantly affects earnings informativeness. It is also suggested that future research on this topic prolong research period, enlarge research sample and differ sample into certain industry category so that it is found more in-dept and further results.

Keywords: *income smoothing, size, profitability, earnings informativeness, future earning response coefficient (FERC), earnings persistence model, benchmark CKSS*

Pendahuluan

Labar merupakan salah satu informasi potensial yang terkandung di dalam laporan keuangan yang sangat penting bagi pihak internal maupun eksternal. Informasi laba merupakan komponen laporan keuangan perusahaan yang bertujuan untuk menilai kinerja manajemen, membantu mengestimasi kemampuan laba yang representatif dalam jangka panjang dan menaksir resiko investasi atau meminjamkan dana (Kirschenheiter dan Melumad 2002). Pernyataan tersebut senada dengan definisi yang tertuang dalam Statement of Financial Accounting Concept (SFAC) Nomor 1 juga menyebutkan bahwa informasi laba pada umumnya merupakan faktor penting dalam menaksir kinerja atau pertanggungjawaban manajemen dan informasi laba tersebut membantu pemilik atau pihak lain melakukan penaksiran atas “*earning power*” perusahaan dimasa yang akan datang (Financial Accounting Standard Board 1987 dalam Khafid 2004:41).

Begitu pentingnya informasi laba, maka kualitas laba dari suatu perusahaan seharusnya menjadi pusat perhatian investor dan kreditur. Sutopo (2007) menyatakan kualitas laba meliputi persistensi, prediktabilitas dan variabilitas. Laba yang berkualitas adalah laba yang persisten, yaitu laba yang berkelanjutan, lebih bersifat permanen dan tidak transitori. Sementara dalam kaitannya dengan prediktabilitas, laba yang berkualitas adalah laba yang mempunyai kemampuan tinggi dalam memprediksi laba. Berdasarkan variabilitas, laba yang berkualitas adalah laba yang mempunyai variabilitas relatif rendah atau laba yang *smooth*. Selanjutnya juga dikemukakan bahwa kualitas laba bermanfaat untuk pengambilan keputusan ekonomi, bisnis, atau investasi.

Para manajer melakukan tindakan ini karena biasanya laba yang stabil dan tidak banyak fluktuasi dari satu periode ke periode yang lain, dinilai sebagai prestasi yang baik. Investor sering memusatkan perhatiannya hanya pada informasi laba, tanpa memperhatikan prosedur yang digunakan untuk menghasilkan informasi laba tersebut. Hal ini mendorong manajer untuk melakukan manajemen atas laba (*earning management*) dan menyebabkan manajemen untuk mengelola laba dalam usahanya membuat entitas tampak bagus secara finansial. Salah satu tindakan manajemen atas laba yang dapat dilakukan adalah tindakan *income smoothing* (perataan laba). Dalam hal ini perataan laba menunjukkan suatu usaha manajemen perusahaan untuk mengurangi variasi abnormal laba dalam batas-batas yang diizinkan dalam praktek akuntansi dan prinsip manajemen yang wajar.

Barnea et al. (1976) menyatakan manajemen melakukan perataan laba untuk mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan dan meningkatkan kemampuan investor untuk memprediksi aliran kas di masa depan. Beidleman (1973) mendefinisikan *income smoothing* sebagai suatu usaha manajemen perusahaan untuk mengurangi variasi *abnormal earnings* berdasarkan prinsip-prinsip akuntansi. Selain itu juga *income smoothing* didefinisikan sebagai pengurangan yang disengaja mengenai fluktuasi beberapa level dari *earning* yang dianggap normal untuk perusahaan (Barnea et al., 1976). Di lain pihak, Koch (1981) mendefinisikan *income smoothing* sebagai suatu tujuan yang digunakan oleh manajemen untuk mengurangi variabilitas aliran laba yang dilaporkan menjadi aliran laba yang ditargetkan dengan memanipulasi variabel-variabel artifisial (akuntansi) atau riil (transaksional).

Berkaitan dengan sisi informasi dari tindakan *income smoothing*, Zarowin (2002) mengasosiasikan tindakan *income smoothing* dengan harga saham suatu perusahaan. Daya informasi harga saham didefinisikan sebagai sejumlah informasi mengenai *future earnings* dan *cash flow* yang direfleksikan dalam *current period stock returns*. Hal ini diukur dengan menggunakan FERC melalui sebuah regresi dari *current stock return* terhadap *current earnings* dan *future earnings*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat *income smoothing* yang lebih tinggi mempunyai nilai lebih terhadap daya informasi harga sahamnya, yang mengimplikasikan bahwa manajer menggunakan *income smoothing* untuk mengungkapkan informasi mengenai *future profitability* perusahaannya. Sejalan dengan penelitian ini maka penelitian selanjutnya yang dilakukan Tucker dan Zarowin (2006) menunjukkan bahwa tindakan *income smoothing* justru bisa menjadi sisi informatif terhadap *future earnings*. Reaksi pasar saat ini dapat digunakan untuk memprediksi *future earnings*.

Paparan tersebut menjadi motivasi dalam penelitian ini, yaitu penulis ingin menguji apakah *income smoothing* sebagai tindakan yang masih menimbulkan pro dan kontra tersebut dapat menjadi sisi informatif bagi para investor. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris bahwa *income smoothing* dapat menjadi sisi informatif dari suatu perusahaan. Tindakan *income smoothing* yang dilakukan oleh suatu perusahaan akan menjadikan harga saham perusahaan menjadi lebih informatif dalam menggambarkan laba perusahaan di masa depan. FERC akan digunakan sebagai variabel pengukuran daya informasi laba, sehingga diperoleh ekspektasi *future earnings* dari *current stock price*.

Penelitian ini berfokus pada pengukuran *current stock price* dengan *future earnings*. Tucker dan Zarowin (2006) mengemukakan bahwa harga saham berhubungan positif dengan bertambahnya pengakuan *discretionary accrual*. Sementara itu, menurut Hunt et al. (2000) *income smoothing* memperkuat hubungan antara harga dan laba, penelitian ini berfokus pada hubungan antara harga dan informasi akuntansi pada periode waktu yang sama. Berbeda dengan penelitian Hunt et al. (2000), penelitian yang dilakukan Tucker dan Zarowin (2006) berfokus pada hubungan antara *current stock price* dan *future earnings informativeness*, yang menghasilkan bukti empiris bahwa perusahaan yang lebih banyak melakukan *income smoothing* maka laba di masa depan tercermin dari harga sahamnya saat ini daripada perusahaan yang lebih sedikit melakukan *income smoothing*.



Penelitian ini akan menguji apakah *income smoothing* akan menjadi sisi informatif atau justru membuat informasi yang disajikan menjadi bias. Hal ini sangat berguna karena akan relevan digunakan dalam pengambilan keputusan para calon investor jika proyeksi tersebut dapat menunjukkan tingkat akurasi. Apabila peramalan laba tersebut akurat, maka *income smoothing* mampu memprediksikan *future earnings* dan diharapkan dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Tanggapan terhadap dilakukannya tindakan income smoothing masih terpecah, di satu sisi tindakan ini dianggap merupakan tindakan menyimpang dalam aspek manajerial dan dilakukan untuk tujuan pemenuhan kepentingan mereka sendiri, sementara di sisi yang lain menganggap bahwa tindakan ini merupakan salah satu pilihan dari manajemen yang tidak melanggar standar akuntansi. Penelitian Zarowin (2002) yang meneliti mengenai income smoothing yang diasosiasikan dengan daya informasi harga saham, memperoleh bukti empiris bahwa perusahaan dengan tingkat income smoothing yang lebih tinggi mempunyai nilai lebih terhadap daya informasi harga sahamnya, hal ini mengimplikasikan bahwa manajer menggunakan income smoothing untuk mengungkapkan informasi mengenai future profitability perusahaannya.

Penelitian selanjutnya yang dilakukan Tucker dan Zarowin (2006) juga memperoleh bukti empiris bahwa income smoothing dapat menjadi sisi informatif dari suatu perusahaan yang mana perusahaan yang lebih banyak melakukan income smoothing, maka future earnings dari perusahaan tersebut tercermin dari current stock price. Dalam penelitian ini, pengukuran terhadap daya informasi laba pada perusahaan-perusahaan yang melakukan tindakan income smoothing, dilakukan dengan menggunakan Future Earnings Respons Coefficient (FERC), sehingga dari current stock price ini akan diperoleh ekspektasi future earnings. Menyadari hal ini, maka sangat dimungkinkan bahwa manajemen perusahaan melakukan income smoothing untuk menarik minat investor sehingga harga saham yang ditawarkan memenuhi harapan perusahaan.

Berdasarkan atas uraian tersebut, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah "Apakah terdapat pengaruh income smoothing terhadap daya informasi laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?"

Tinjauan Pustaka dan Pengembangan Hipotesis

Managemen laba dan Perataan Laba

Istilah manajemen laba seringkali disamakan dengan istilah *financial number game*. Namun demikian menurut Mulford dan Comiskey (2002, 58) pengertian *financial number game* sebenarnya jauh lebih luas dibanding pengertian manajemen laba. *Financial number game* mencakup pengambilan langkah-langkah mengendalikan laba antar periode dan juga intra periode, sementara manajemen laba umumnya lebih menekankan pada konsep pengalihan laba antar periode. Misalnya, laba tahun depan sengaja dibuat lebih rendah untuk tujuan menaikkan laba tahun berjalan atau sebaliknya laba tahun berjalan sengaja diturunkan untuk menaikkan laba tahun menaikkan laba tahun depan.

Penjelasan konsep *earnings management*, dengan pendekatan teori keagenan (*agency theory*), menyatakan bahwa praktik *earnings management* ini dipengaruhi oleh konflik kepentingan antara manajemen (*agent*) dan pemilik/investor (*principal*) yang timbul ketika semua pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran yang dikehendakinya. Scott (2008) menyatakan bahwa perusahaan mempunyai banyak kontrak, antara lain kontrak kerja antara perusahaan dengan para manajernya dan kontrak pinjaman antara perusahaan dengan krediturnya. Kontrak kerja yang dimaksud dalam penulisan ini adalah kontrak kerja antara investor dan manajer perusahaan.

Teori keagenan (*agency theory*) ini mengindikasikan adanya asimetri informasi yang terjadi ketika manajer (*agent*) lebih mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan investor (*principal*). Informasi yang lebih banyak dimiliki oleh manajer dapat memicu untuk melakukan tindakan-tindakan sesuai dengan



keinginan dan kepentingan untuk memaksimumkan tingkat kemakmurannya, sedangkan bagi investor, akan sulit untuk mengontrol secara efektif tindakan yang dilakukan oleh manajemen, karena hanya memiliki sedikit informasi yang ada. Kondisi inilah yang menyebabkan adanya kebijakan-kebijakan tertentu yang dilakukan oleh manajemen perusahaan tanpa sepengetahuan pihak investor. Kebijakan-kebijakan yang dimaksudkan adalah tindakan-tindakan yang berupa earnings management, yang salah satu polanya adalah berupa *income smoothing*.

Menurut Koch (1981) dalam Mursalim (2003:162) tindakan perataan laba dapat didefinisikan sebagai suatu sarana yang digunakan manajemen untuk mengurangi variabilitas urutan, pelaporan laba relatif terhadap beberapa urutan target yang terlihat karena adanya manipulasi variabel-variabel akuntansi semu (*artificial smoothing*) atau transaksi riil (*real smoothing*). Transaksi riil dapat dimanipulasi dengan mengatur (menunda atau mempercepat) transaksi, sedangkan transaksi artifisial dapat dimanipulasi dengan merubah prinsip akuntansi, taksiran akuntansi serta dengan perubahan pelaporan kesatuan usaha (Ilmaniar, 1993). Konsep *income smoothing* mengasumsikan bahwa investor adalah orang yang menolak risiko (Fudenberg et al. 1995 dalam Salno, 2000). Dengan adanya kebebasan yang diberikan oleh standar akuntansi untuk memilih metode maupun kebijakan akuntansi yang dianggap paling sesuai untuk periode pelaporan, justru dimanfaatkan oleh *agent* untuk melakukan *income smoothing*.

Alasan tindakan *income smoothing*, menurut Hepworth (1953) dalam Subekti (2005) adalah sebagai berikut ini:

1. Mengurangi laba dan menaikkan biaya pada periode berjalan sehingga dapat mengurangi hutang pajak.
2. Tindakan ini dapat meningkatkan kepercayaan investor, karena mendukung kestabilan laba dan kebijakan dividen sesuai keinginan.
3. Dapat mempererat hubungan antara manajer dan karyawan, karena informasi laba yang meningkat secara tajam akan memberi kemungkinan permintaan kenaikan gaji, sehingga tindakan ini dapat menghindari permintaan kenaikan gaji oleh karyawan.
4. Tindakan ini mempunyai dampak psikologis pada perekonomian, dimana kemajuan dan kemunduran dapat dibandingkan dan gelombang optimisme dan pesimisme dapat ditekan.

Berkaitan dengan jenis *income smoothing*, menurut Eckel (1981) terdapat dua jenis *income smoothing* yaitu *naturally smooth* dan *intentionally smooth*. Aliran *income smoothing* yang alami (*naturally income smoothing*) secara sederhana mempunyai implikasi bahwa sifat proses perolehan laba itu sendiri yang menghasilkan suatu aliran penghasilan atau laba yang rata. Berbeda dengan *income smoothing* secara alami, *income smoothing* yang disengaja (*intentionally income smoothing*) mengandung intervensi manajemen, dalam bentuk ini terdapat 2 (dua) jenis tindakan *income smoothing*, sebagai berikut ini:

1. *Artificial smoothing* yaitu tindakan *income smoothing* yang terjadi apabila manajemen mengatur saat pencatatan akuntansi untuk menghasilkan aliran laba yang rata.
2. *Real smoothing*, yaitu tindakan *income smoothing* yang terjadi apabila manajemen mengambil tindakan untuk menggunakan transaksi atau kejadian ekonomis dalam perusahaan sehingga menghasilkan aliran laba yang merata.

Sasaran *income smoothing* dapat dilakukan terhadap aktivitas-aktivitas yang dapat digunakan oleh *agent* untuk mempengaruhi aliran informasi. Artinya, agar laporan keuangan dapat disesuaikan dengan yang diinginkan, *agent* dapat memasukkan informasi yang seharusnya dilaporkan pada periode yang akan datang ke dalam laporan periode ini, begitu pula sebaliknya. Foster (1986) mengklasifikasikan unsur-unsur laporan keuangan yang seringkali dijadikan sasaran untuk melakukan *income smoothing* yaitu:

1. Unsur penjualan, contohnya pada saat pembuatan faktur penjualan yang sebenarnya untuk periode yang akan datang dilakukan untuk periode kini sekaligus dilaporkan untuk periode kini pula.



2. Unsur biaya, misalnya dengan memecah faktur menjadi beberapa pesanan/pembelian dengan tanggal yang berbeda kemudian dilaporkan dalam beberapa periode akuntansi atau mencatat biaya pembayaran dimuka sebagai biaya.

Penelitian mengenai reaksi pasar terhadap praktik *income smoothing* dilakukan oleh Michelson et al. (2000), yang menyimpulkan bahwa perusahaan yang melakukan *income smoothing* rata-rata *cummulative abnormal return* secara statistik signifikan lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang tidak melakukan *income smoothing*. Ketika ukuran perusahaan menjadi pertimbangan, *market returns* untuk perusahaan kecil lebih tinggi dibandingkan untuk perusahaan besar. Selain itu juga terdapat hubungan yang signifikan antara tipe industri dan *income smoothing*. Di Indonesia, penelitian mengenai reaksi pasar terhadap tindakan perataan laba telah dilakukan oleh Assih dan Gudono (2000). Hasil penelitian Assih dan Gudono (2000) menunjukkan adanya bukti yang cukup bahwa rata-rata *cummulative abnormal return* sekitar tanggal pengumuman informasi laba untuk kelompok perata laba tidak signifikan dan kelompok bukan perata laba nampak signifikan.

Albercht dan Richardson (1990) menyatakan bahwa terdapat tiga pendekatan dalam studi yang berkaitan dengan *income smoothing*, yaitu sebagai berikut ini:

- a. Pendekatan klasik yang melibatkan pengamatan atas hubungan antara pemilihan variabel *income smoothing* dan pengaruhnya pada laba yang dilaporkan.
- b. Pendekatan variabilitas laba yang membedakan perilaku *income smoothing* buatan dan sesungguhnya. Jadi dalam pendekatan ini yang diperhatikan adalah variabilitas dari obyek *income smoothing*.
- c. Pendekatan *dual economy* yang membagi sistem bisnis menjadi dua yaitu *core* dan *peripheral*.

Daya Informasi Laba

Teori signal (*signaling theory*) mengemukakan tentang bagaimana seharusnya sebuah perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik. Sinyal dapat berupa promosi atau informasi lain yang menyatakan bahwa perusahaan tersebut lebih baik daripada perusahaan lain.

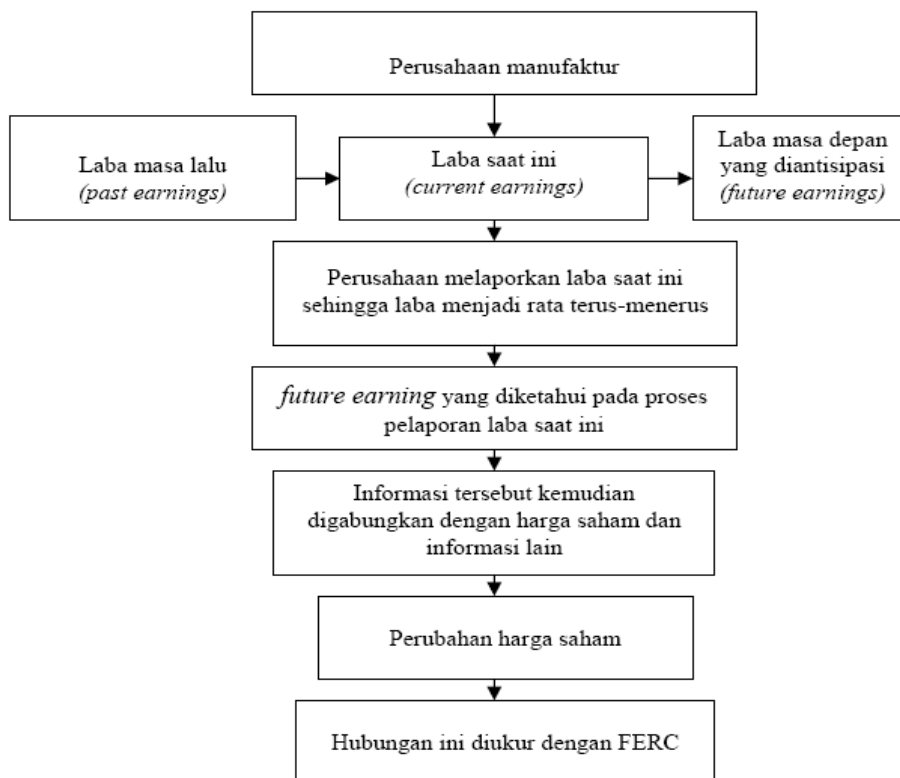
Hal ini berkaitan dengan asimetri informasi yang terjadi karena pihak internal memiliki lebih banyak informasi mengenai prospek masa depan suatu perusahaan apabila dibandingkan dengan informasi yang diperoleh pihak eksternal. Kurangnya informasi tersebut menyebabkan investor melindungi diri mereka dengan memberikan harga yang rendah untuk saham perusahaan. Permasalahan ini dapat diatasi dengan mengurangi asimetri informasi tersebut melalui pemberian sinyal pada pihak luar, oleh karena itu sebagai pengelola, manajer berkewajiban memberikan sinyal mengenai kondisi perusahaan kepada investor. Sinyal yang diberikan dapat dilakukan melalui pengungkapan informasi akuntansi seperti laporan keuangan. Wolk et al. (2000) mengemukakan bahwa sinyal-sinyal yang dapat diberikan oleh perusahaan salah satunya berupa informasi keuangan yang dapat dipercaya yang dapat mengurangi ketidakpastian mengenai prospek perusahaan di masa yang akan datang.

Laporan keuangan seharusnya memberikan informasi yang berguna bagi investor dan kreditur untuk membuat keputusan investasi, kredit dan keputusan sejenis. Laba merupakan bagian dari laporan keuangan sehingga laba seharusnya juga berguna untuk keputusan kredit. Laba dapat digunakan untuk menilai prospek perusahaan misalnya untuk (a) mengevaluasi performance manajemen, (b) memperkirakan *earnings power*, (c) memprediksikan laba yang akan datang atau (d) menilai risiko investasi atau pinjaman pada perusahaan (SFAC No.1).

Informasi mengenai perusahaan dapat diperoleh dari operasi suatu perusahaan yang berjalan secara terus menerus sehingga memungkinkan perusahaan memiliki pengetahuan tertentu mengenai *future earnings* pada saat perusahaan mengetahui *current stock price*, sehingga dari kemampuan prediksi ini akan mempengaruhi reaksi pasar. Kemampuan

prediksi terhadap *future earnings* ini diukur dari *current stock price*, sehingga harga saham dapat merupakan sinyal terhadap *future earnings*. Hal demikianlah yang disebut daya informasi laba, yaitu perubahan dalam *current stock price* dalam menangkap perubahan harapan investor terhadap *future earnings*.

Tingkat daya informasi dalam penelitian ini dapat dilihat dari tingkat signifikansi pengujian. Hasil pengujian dalam penelitian ini diharapkan akan dapat menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat *income smoothing* maka kinerja saham akan semakin naik atau sebaliknya semakin tinggi tingkat *income smoothing* maka kinerja saham akan semakin menurun. Tingkat daya informasi ini diukur dengan *Future Earnings Response Coefficient* (FERC). Daya informasi laba akan diukur dengan *Future Earnings Respons Coefficient* (FERC) (Tucker dan Zarowin, 2006). Hubungan antara *Future Earnings Respons Coefficient* (FERC) dan daya informasi laba ini akan digambarkan dalam gambar 1.



Gambar 1. Hubungan antara FERC dan daya informasi laba.

Sumber: Tucker dan Zarowin (2001)

Pengembangan Hipotesis

Faktor-faktor yang mempengaruhi tindakan perataan laba

Banyak faktor yang telah diuji mempunyai pengaruh terhadap tindakan *income smoothing*. Namun dalam penelitian ini hanya menggunakan empat faktor yaitu ukuran perusahaan, profitabilitas, leverage operasi dan debt to equity ratio.

Ukuran perusahaan (size)

Ukuran perusahaan dapat mempengaruhi *income smoothing* (Moses, 1987). Hal ini dapat dijelaskan bahwa perusahaan yang memiliki kemampuan yang besar akan lebih banyak mendapat perhatian dari pihak luar, salah satunya adalah pemerintah. Pemerintah cenderung



membebaskan berbagai biaya yang dianggap sesuai dengan kemampuan perusahaan. Perusahaan besar akan dianggap mempunyai kemampuan yang lebih besar dan akibat selanjutnya perusahaan akan dibebani biaya yang besar, contohnya pajak (Zimmerman dan Watts, 1996: 235). Jadi, perusahaan besar memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk melakukan income smoothing dengan alasan untuk menghindari pajak yang besar (Zuhroh, 1996)

Ukuran perusahaan adalah suatu skala, yaitu dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara, antara lain total aktiva, log size, nilai pasar saham, dan lain-lain. Ukuran perusahaan hanya terbagi dalam tiga kategori yaitu perusahaan besar, menengah, dan kecil. Ukuran perusahaan dalam penelitian ini menggunakan market capitalization. Ang (1997) menyatakan bahwa market capitalization merupakan hasil perkalian jumlah saham yang diterbitkan dengan harga pasar. Suatu perusahaan merupakan kelompok kapitalisasi besar, umumnya perusahaan tersebut merupakan leader di dalam industrinya, dan membagi dividen yang lebih besar dengan risiko yang relatif lebih rendah.

Salno (2000) menyatakan bahwa justifikasi dari penggunaan market capitalization adalah nilai pasar merupakan nilai pasar aktiva yang merefleksikan shareholders wealth. Ketika pemilik menghendaki maksimasi shareholders wealth maka manajemen berusaha memaksimalkan nilai pasar saham (Grant, 1995). Akan tetapi manajemen akan selalu berusaha menjaga tingkat variabilitas pendapatan dari waktu ke waktu. Suranta dan Merdistuti (2004) menyimpulkan bahwa perusahaan yang memiliki nilai pasar yang tinggi akan cenderung untuk melakukan perataan laba, karena perusahaan akan cenderung menjaga konsistensi labanya agar nilai pasar perusahaan tetap tinggi sehingga dapat lebih menarik arus sumber daya ke dalam perusahaannya.

Asumsi income smoothing adalah harga pasar saham tergantung pada laba yang dilaporkan. Jadi, apabila market capitalization tinggi maka income smoothing cenderung dilakukan dengan mengurangi variabilitas laba agar sama dengan laba sebelumnya. Hal ini terjadi karena apabila laba tinggi maka perusahaan akan dikenakan pajak yang tinggi pula. Oleh karena itu, manajer akan melakukan income smoothing dengan cara mengurangi variabilitas laba agar tidak membayar pajak yang tinggi (Ilmainir, 1993). Moes (1987) dalam Suwito dan Herawaty (2005) menemukan bukti bahwa perusahaan yang lebih besar memiliki dorongan yang lebih besar pula untuk melakukan perataan laba dibandingkan dengan perusahaan yang lebih kecil karena perusahaan yang lebih besar menjadi subjek pemeriksaan (pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum).

H1: semakin besar ukuran perusahaan semakin besar pengaruhnya terhadap praktik perataan laba.

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan ukuran efisiensi penggunaan aktiva perusahaan. Profitabilitas merupakan ukuran penting yang digunakan oleh manajer sebagai dasar pembagian dividen. Menurut Ashari (1994) profitabilitas mempengaruhi tindakan perataan laba karena bagi investor yang tidak menyukai risiko, lebih senang dengan laba perusahaan yang stabil. Gordon (1964) dalam Salno (2000) menyatakan bahwa jika ada variabilitas laba yang besar, manajer cenderung untuk melakukan perataan laba. Profitabilitas yang tinggi akan mendorong manajer melakukan perataan laba karena akan menaikkan standar bonus/laba di masa depan. Di samping itu, terdapat kekhawatiran bahwa manajer tidak dapat mencapai laba yang sama dengan laba sebelumnya.

Rasio profitabilitas menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Rasio profitabilitas dimaksudkan untuk mengukur efisiensi penggunaan aktiva atau hasil penjualan (Husnan, 1997: 563). Return on Assets (ROA) merupakan ukuran penting untuk menilai sehat atau tidaknya perusahaan, yang mempengaruhi investor untuk membuat keputusan. Perusahaan yang memiliki ROA yang lebih tinggi cenderung melakukan perataan laba dibandingkan dengan perusahaan yang lebih rendah karena manajemen tahu akan kemampuan untuk mendapatkan laba pada masa mendatang sehingga memudahkan dalam menunda atau mempercepat laba (Assih dan Gudono, 2000).



H2: Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap praktik perataan laba.

Kepemilikan Manajerial

Penelitian Warfield et al (1995) yang menguji hubungan kepemilikan manajerial dengan discretionary accrual dan kandungan informasi laba menemukan bukti bahwa kepemilikan manajerial berhubungan secara negatif dengan discretionary accrual. Hasil penelitian tersebut juga menyatakan bahwa kualitas laba meningkat ketika kepemilikan manajerial tinggi.

Gabrielsen et al. (2002) menguji hubungan antara kepemilikan manajerial dan kandungan informasi laba serta discretionary accrual. Dengan menggunakan data pasar modal Denmark ditemukan adanya hubungan yang positif tetapi tidak signifikan antara kepemilikan manajerial dan discretionary accrual dan hubungan negatif antara kepemilikan manajerial dan kandungan informasi laba. Smith (1976) menemukan bahwa income smoothing secara signifikan lebih sering dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang dikendalikan oleh manajer dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang dikendalikan oleh pemiliknya.

Adanya kepemilikan manajerial dalam perusahaan memberikan insentif bagi manajemen untuk melakukan perataan laba. Menurut Brochet dan Gildao (2004), manajemen yang memiliki saham perusahaan memiliki informasi lebih banyak tentang perusahaan dibanding pemegang saham non-institusi lainnya, dengan demikian memiliki kesempatan untuk melakukan perataan laba untuk meminimalisir volatilitas labanya untuk meningkatkan kinerja saham perusahaan.

H3: Semakin besar kepemilikan manajerial di dalam struktur kepemilikan perusahaan semakin mempengaruhi praktik perataan laba.

Leverage Keuangan

Leverage keuangan terjadi pada saat perusahaan menggunakan sumber dana yang menimbulkan beban tetap, apabila perusahaan menggunakan hutang maka perusahaan harus membayar bunga, berapapun keuntungan operasi perusahaan. Perusahaan berharap memperoleh laba dari penggunaan hutang tersebut lebih besar dari beban bunga (Husnan, 1997).

Rasio leverage keuangan terdiri dari debt to equity ratio (DER) dan debt to total assets ratio (DTAR). Penelitian ini menggunakan DER yang berfungsi menilai banyaknya hutang yang digunakan perusahaan. DER berhubungan dengan hutang yang diberikan oleh kreditur. Pengambilan keputusan kredit oleh kreditur berdasarkan pada laba yang diperoleh perusahaan. Seorang kreditur akan memberikan kredit kepada perusahaan yang menghasilkan laba yang stabil karena laba yang stabil akan memberikan keyakinan bahwa perusahaan tersebut akan membayar hutang dengan lancar. Kreditur lebih cenderung menghindari perusahaan yang menghasilkan laba yang berfluktuasi karena kreditur juga bersifat menghindari risiko. Whittred dan Chan (1992) menunjukkan bahwa manajemen perusahaan melakukan tindakan perataan laba dengan tujuan agar debt to equity ratio-nya rendah.

H4: Financial leverage berpengaruh positif signifikan terhadap praktik perataan laba.

Pengaruh Income Smoothing terhadap Daya Informasi Laba

Mengingat betapa pentingnya informasi laba bagi para investor, maka hal ini mendorong manajemen untuk mengelola laba dengan tindakan income smoothing. Gordon (1964) dalam Salno (2000) mengemukakan bahwa manajemen melakukan tindakan income smoothing karena kepercayaan para investor terhadap penanaman investasinya akan naik seiring stabilitas laba suatu perusahaan. Hal ini juga diperkuat dalam penelitian yang dilakukan oleh Ashari et al. (1994) yang mengemukakan bahwa laba operasi perusahaan merupakan sasaran umum yang digunakan untuk melakukan praktik income smoothing, serta tindakan ini cenderung dilakukan oleh perusahaan yang profitabilitasnya rendah dan perusahaan dalam industri yang lebih berisiko.

Penelitian-penelitian mengenai adanya hubungan tindakan income smoothing dengan harga saham telah banyak dilakukan dengan hasil yang beragam serta penggunaan



komponen pengukuran yang juga berbeda-beda. Michelson et al. (1999) mengemukakan bahwa perusahaan yang meratakan laba memiliki rata-rata return tahunan yang lebih rendah dibandingkan dengan yang tidak melakukan perataan laba. Selain itu, penelitian ini juga menunjukkan bahwa perusahaan yang meratakan laba memiliki beta yang lebih rendah dan nilai pasar ekuitas yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang tidak meratakan laba. Assih dan Gudono (2000) dan Khafid (2004), menyatakan bahwa terdapat perbedaan reaksi pasar antara perusahaan yang melakukan income smoothing dengan yang tidak melakukan, dan penelitian ini tidak konsisten yang dilakukan Subekti (2005). Sementara itu Syafri (2004) menyatakan bahwa income smoothing merupakan upaya manajemen untuk menstabilkan laba, seperti yang disebutkan dalam teori *Efficiency Market Hypothesis* dimana informasi dapat mempengaruhi pasar modal. Salah satu informasi yang disampaikan perusahaan kepada investor diantaranya adalah laporan keuangan, sehingga hal ini mendorong manajemen melakukan hal-hal yang mengubah laporan laba rugi untuk kepentingan pribadi, seperti mempertahankan jabatan.

Penelitian mengenai income smoothing dalam kaitannya dengan daya informasi laba, dilakukan oleh Wang dan William (1994) yang menjelaskan terdapatnya pertentangan mengenai meningkatnya nilai informasi yang disebabkan praktik income smoothing. Hasil studi ini mengindikasikan bahwa besaran income smoothing akan mempengaruhi pasar dan juga bagi perusahaan serta perataan yang dilakukan secara berseri dirasa sebagai hal yang cukup beresiko. Penelitian yang dilakukan Subramanyam (1996) menunjukkan bahwa discretionary accruals direspon oleh pasar saham. Selain itu penelitian ini dapat membuktikan bahwa terdapat penilaian manipulasi laba secara oportunistik pada pasar yang tidak efisien. Penelitian ini menyatakan bahwa tindakan income smoothing dapat memperbaiki persistensi dan prediktabilitas laba, serta memberikan informasi mengenai nilai profitabilitas perusahaan.

Hunt et al. (2000) yang menguji hubungan antara earnings volatility, earnings management dan equity value, mengindikasikan bahwa tingkat laba yang lebih diratakan diasosiasikan dengan nilai pasar saham yang lebih tinggi. Penelitian ini konsisten dengan penelitian Subramanyam (1996), dengan menggunakan design berbeda yang mendukung sinyal informasi terhadap manajemen discretionary accruals. Secara umum penelitian ini menunjukkan bahwa discretionary smoothing meningkatkan daya informasi, jika dikorelasikan dengan harga pada periode yang sama.

Berbeda dengan kedua penelitian sebelumnya, yang dilakukan Subramanyam (1996) dan Hunt et al. (2000), maka penelitian dengan fokus hubungan current periode stock return dengan future information, dilakukan oleh Zarowin (2002) yang mengemukakan bahwa perusahaan dengan tingkat income smoothing yang lebih tinggi akan mempunyai koefisien yang lebih tinggi juga pada laba dan cash flow. Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat smoothing diasosiasikan lebih untuk informasi harga saham. Penelitian tersebut kemudian diperkuat lagi oleh Tucker dan Zarowin (2006), yang memberikan bukti bahwa perusahaan yang lebih banyak melakukan income smoothing maka future earnings tercermin dari current stock return daripada perusahaan yang sedikit melakukan income smoothing, sehingga harga saham mengandung informasi yang lebih mengenai future earnings ketika suatu perusahaan melakukan income smoothing. Penelitian yang dilakukan Tucker dan Zarowin (2006) ini berfokus pada hubungan antara return dan sisi informasi akuntansi di masa depan, yang menghasilkan bahwa perusahaan yang lebih banyak melakukan income smoothing maka laba di masa depan tercermin dari harga saham saat ini daripada perusahaan yang sedikit melakukan income smoothing.

Informasi yang berkaitan dengan segala hal yang dapat memprediksi masa mendatang dari suatu perusahaan, akan relevan digunakan dalam pengambilan keputusan bagi para investor, jika proyeksi tersebut dapat menunjukkan tingkat ketepatannya. Dengan tingkat ketepatan peramalan laba tersebut, maka hal itu dapat menimbulkan sisi informatif laba suatu perusahaan. Atas dasar bukti-bukti empiris tersebut di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat dinyatakan seperti berikut ini.

H5: terdapat pengaruh income smoothing terhadap daya informasi laba

Metode Penelitian

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2004-2009. Pemilihan sampel penelitian dilakukan dengan menggunakan metoda *purposive sampling*, sehingga diperoleh sampel yang representatif, yang sesuai dengan kriteria yang ditentukan. Kriteria yang digunakan untuk memilih sampel adalah sebagai berikut:

- Perusahaan terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang merupakan perusahaan pamanufaktur karena perusahaan pada industri keuangan memiliki regulasi yang ketat sehingga data yang diperoleh akan bias.
- Terdaftar di BEI dan mempublikasikan laporan keuangan auditan secara konsisten dan lengkap dari tahun 2004-2009 di www.idx.co.id.
- Perioda laporan keuangan perusahaan berakhir setiap 31 Desember.
- Perusahaan terindikasi melakukan income smoothing.

Identifikasi dan Pengukuran Variabel

Variabel-variabel didalam penelitian ini dibagi menjadi variabel independen dan variabel dependen. Variabel dependen untuk pengujian hipotesis 1 sampai dengan 4 adalah perataan laba (income smoothing), sedangkan variabel independen terdiri dari ukuran perusahaan, profitabilitas, kepemilikan manajerial, dan leverage keuangan.

a. Perataan Laba (Income Smoothing)

Pengukuran perataan laba menggunakan ukuran dari Tucker dan Zarowin (2006). Untuk mengestimasi discretionary accruals, digunakan versi cross-sectional dari Jones, yang telah dimodifikasi Kothari (2005). ROA ditambahkan sebagai variabel kontrol karena pada penelitian sebelumnya ditemukan kelemahan. Total akrual dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut ini.

$$\text{Accruals}_t = a (1/\text{TotalA}_{t-1}) + b \Delta \text{Sales}_t + c \text{PPE}_t + d \text{ROA}_t + e_t$$

Dengan menggunakan koefisien regresi di atas, nilai non discretionary accruals (NDA) dan discretionary accruals(DAP) dihitung sebagai berikut ini.

$$\text{Accruals}_t = \text{DAP}_t + \text{NDA}_t$$

Bila diuraikan:

$$\text{Accruals}_t = [a (1/\text{TotalA}_{t-1}) + b \Delta \text{Sales}_t + c \text{PPE}_t + d \text{ROA}_t] + \text{NDA}$$

Sehingga:
$$\text{DAP}_t = \text{Accruals}_t - \text{NDA}_t$$

Dengan mana:

Accrualst = total akrual

DAP = discretionary accruals

NDA = non discretionary accruals

A = assets

ΔSalest = perubahan penjualan

PPE (property, plant, equipment) = total aktiva tetap kotor

ROA = return on asset sebagai variabel kontrol.

Dari regresi tersebut diperoleh angka discretionary accruals (DAP), kemudian dihitung pre-discretionary income (PDI) yang diperoleh dari net income dikurangi dicretionary accruals ($\text{PDI} = \text{NI} - \text{DAP}$). Income smoothing merupakan korelasi dari perubahan discretionary accruals dengan perubahan prediscretionary income, $\text{Corr}(\Delta \text{DAP}, \Delta \text{PDI})$.

b. Ukuran Perusahaan

ukuran perusahaan diukur dengan market capitalization. Market capitalization dihitung dari harga pasar saham dikali jumlah saham yang beredar setiap perusahaan (Ang, 1997). Market capitalization selama 5 tahun kemudian dirata-rata.



c. Profitabilitas

Profitabilitas diukur dengan rasio antara laba bersih sebelum pajak dengan total aktiva (Masodah, 2007).

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

d. Kepemilikan Manajerial

Variabel kepemilikan manajerial diukur dari persentase kepemilikan saham dari manajemen perusahaan yang meliputi manajer maupun dewan direksi.

e. Leverage Keuangan

Diukur dengan rasio antara total utang dengan total aktiva. Financial leverage diprosikan dengan Debt to total Assets dengan rumus:

$$\text{Debt To Total Assets} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}}$$

Variabel dependen untuk pengujian hipotesis 5 adalah daya informasi laba (income informativeness), sedangkan variabel independen adalah indeks perataan laba dan variabel kontrol adalah market to book ratio.

f. Keinformativan laba dalam penelitian ini diprosikan menggunakan model Collin, Kothari, Shanken, dan Sloan (CKSS) model, seperti yang digunakan oleh Tucker dan Zarowin (2006) dan Agustiningsih (2009).

Model Pengujian Hipotesis

Model pengujian hipotesis 1 sampai dengan 4 dijabarkan dalam bentuk suatu persamaan regresi, dengan metode analisis regresi berganda (*Multiple linear regression Method*). Model tersebut adalah:

$$IS = \alpha + \beta_1 UP_1 + \beta_2 PR_2 + \beta_3 KM_3 + \beta_4 LK_4 + e \text{ (Model 1)}$$

Keterangan:

IS	= Indeks Smoothing
a	= konstanta
$\beta_1 - \beta_4$	= koefisien regresi
UP	= Ukuran Perusahaan
PR	= Profitabilitas
KM	= Kepemilikan Manajerial
LK	= Leverage Keuangan
e	= variabel pengganggu

Model pengujian terhadap daya informasi laba ini, pertama dilakukan dengan menggunakan traditional earnings persistence model kemudian dilakukan pengujian dengan menggunakan benchmark Collins, Kothari, Shanken dan Sloan (CKSS) model. Berdasarkan kedua pengujian ini, maka dengan menggunakan kerangka benchmark CKSS model ditambahkan dengan memasukkan interaksi income smoothing maka diperoleh model pengujian utama (primary model) dalam penelitian ini.

a. Earnings persistence model

Dalam model ini, apabila income smoothing dianggap dapat memperbaiki sisi informasi laba, maka hal ini harus dikuatkan melalui hubungan antara future earnings dan current earnings. Untuk menunjukkan hal tersebut, penulis mengestimasi hubungan antara future earnings dan current earnings dalam regresi berikut ini.

$$EPS = \alpha_0 + \alpha_1 EPS + \alpha_2 IS + \alpha_3 IS * EPS + et$$

EPSt merupakan EPS untuk tahun fiskal t dan EPSt2 merupakan jumlah dari EPS dalam tahun fiskal t+1 sampai dengan t+2, keduanya tidak dikosongkan. Hal yang diperhatikan adalah koefisien pada $IS * EPSt$, yang seharusnya positif apabila income smoothing menguatkan hubungan antara current earnings dan future earnings.

b. Benchmark Collins, Kothari, Shanken & Sloan (CKSS) model

Kerangka model CKSS yang telah dikemukakan oleh Collin et al. (1994), hubungan antara return dan earnings dapat digambarkan sebagai berikut ini.

$$R_t = \alpha_0 + \beta_1 U X_t + \sum_{k=1}^2 \gamma_k \Delta E_t(X_{t+k}) + \varepsilon_t$$

Harapan laba para investor tidak dapat diobservasi, sehingga untuk mengimplementasikan model diperlukan beberapa proksi. Model CKSS menggunakan laporan laba untuk tahun t-1 sebagai proksi untuk komponen ekspektasi dari $U X_t$. Untuk $\Delta E_t(X_{t+k})$, model CKSS menggunakan realized earnings untuk tahun t+k sebagai proksi untuk ekspektasi yang dibentuk pada akhir tahun t, dan menggunakan past earnings (laba yang telah lalu) untuk membentuk sebuah ekspektasi pada awal tahun t. Untuk mengurangi kesalahan ukuran dalam penggunaan realized earnings (tahun t+k) untuk expected earnings (ekspektasi dibentuk pada akhir tahun t), model CKSS menggunakan future return. Logikanya adalah jika realized earnings lebih tinggi (lebih rendah) daripada ekspektasi, harga saham seharusnya meningkat (turun) sesuai dengan tahun t+1 ke t+k. Korelasi positif ini menyebabkan sebuah muatan negatif pada future return variable dalam regresi.

Model CKSS menggunakan perubahan earnings sebagai variabel independen, dengan asumsi bahwa annual earnings mengikuti random walk. Lundholm dan Myers (2002) menggunakan tingkat past, current dan future earnings untuk menyediakan bentuk yang lebih general dari suatu model earnings expectations. Untuk meningkatkan kekuatan pengujian, maka dikombinasikan dua future years earnings ke dalam variable X_{t2} dan dua future years returns dalam R_{t2} . Sebagai hasilnya kita implementasikan pendekatan CKSS dengan regresi seperti berikut ini.

$$R_t = b_0 + b_1 X_{t-1} + b_2 X_t + b_3 X_{t2} + b_4 R_{t2} + \varepsilon_t$$

dengan mana:

- R_t = Return saham periode tahun t
 X_{t-1} = Laba per saham tahun t-1 dibagi harga saham awal tahun t
 X_t = Laba per saham tahun t dibagi harga saham awal tahun t
 X_{t+2} = Laba per saham tahun t +1 dan t+2 dibagi harga saham awal tahun t
 R_{t2} = Jumlah return saham periode tahun t+1 dan return saham periode tahun t+2
 IS_t = Tingkat income smoothing, yang merupakan korelasi antara discretionary accrual dan prediscretionary accruals

Dalam model regresi tersebut, X_{t-1} dan X_t adalah earnings per share (EPS) untuk Tahun t-1 dan t, secara berturut-turut, dan X_{t2} adalah jumlah dari EPS untuk Tahun t+1 ke t+2, dibagi dengan harga saham pada awal Tahun t. R_{t2} adalah kumpulan return saham dalam Tahun t+1 ke t+2 yang digabungkan secara tahunan. Koefisien pada laba yang telah lalu (b_1) diprediksikan negatif, ERC (b_2) diprediksikan menjadi positif, FERC (b_3) diprediksikan menjadi positif dan koefisien pada future return (b_4) diprediksikan negatif.

c. Pengujian utama (primary model)

Primary model merupakan pengujian utama dalam penelitian ini, hal ini untuk menjawab pertanyaan dalam penelitian ini, maka dari itu penulis memperluas regresi di bawah ini dengan menambahkan ukuran income smoothing dan interaksinya dengan variabel independen. Regresi di bawah ini merupakan model empiris utama dalam penelitian, yaitu seperti berikut ini.

$$R_t = b_0 + b_1 X_{t-1} + b_2 X_t + b_3 X_{t2} + b_4 R_{t2} + b_5 IS_t + b_6 IS_t * X_{t-1} + b_7 IS_t * X_t + b_8 IS_t * X_{t2} + b_9 IS_t * R_{t2} + \varepsilon_t$$



Jika dominasi pengaruh terhadap income smoothing adalah untuk menyampaikan informasi mengenai future earnings, maka koefisien pada $IS_t \times X_{t2}$ seharusnya positif. Jika pengaruh manipulasi income smoothing mendominasi, maka laba menjadi kurang informatif dan dengan demikian koefisien yang diekspektasikan menjadi negatif.

d. Pengujian lanjutan (decomposition earnings model)

Dalam pengujian ini model yang digunakan diperluas untuk menguji income smoothing memberi informasi lebih mengenai future cash flow yang digabungkan dengan current stock price. Dalam pengujian ini komposisi laba dibagi ke dalam cash flow (CFO) dan accruals (ACC). Kunci terpentingnya adalah interaksi antara income smoothing dan future cash flow ($IS_t \times CFO_{t2}$), jika income smoothing memperkuat daya informasi laba maka koefisien b_{11} , seharusnya positif, namun jika income smoothing merusak informasi tersebut maka b_{11} negatif.

$$R_t = b_0 + b_1 CFO_{t-1} + b_2 CFO_t + b_3 CFO_{t2} + b_4 ACC_{t-1} + b_5 ACC_t + b_6 ACC_{t2} + b_7 R_{t2} + b_8 IS_t + b_9 IS_t * CFO_{t-1} + b_{10} IS_t * CFO_t + b_{11} IS_t * CFO_{t2} + b_{12} IS_t * ACC_{t-1} + b_{13} IS_t * ACC_t + b_{14} IS_t * ACC_{t2} + b_{15} IS_t * R_{t2} + \varepsilon_t$$

Pengujian Asumsi Klasik

Karena penelitian ini menggunakan alat analisis regresi, maka dibutuhkan beberapa uji asumsi klasik. Pengujian asumsi regresi linier dilakukan sebagai berikut:

1. Uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Residual term dikatakan berdistribusi normal jika mempunyai angka signifikansi lebih dari 0,05 (probabilitas $> 0,05$) pada *Asymp. Sig (2-tailed)*.
2. Uji heteroskedastisitas menggunakan Glejser test (Gujarati, 2005). Uji Glejser ini dilakukan dengan mencari residual-residual prediksian dari regresi OLS. Residual-residual prediksian tersebut kemudian diabsolutkan dan diregresi terhadap variabel-variabel independen masing-masing model.
3. Uji multikolinieritas menggunakan variance inflation factor (VIF). Ukuran untuk mendeteksi adanya multikolinieritas adalah nilai VIF.
4. Uji autokorelasi menggunakan *Durbin-Watson statistic* (DW). Sebagai pedoman, regresi OLS tidak mengandung autokorelasi jika nilai d di sekitar 2. Selain itu, regresi OLS dapat juga dikatakan bebas autokorelasi positif atau negatif, jika nilai d terletak di antara d_U dan $4-d_U$.

Metode Analisis Data

Pengujian hipotesis penelitian ini dilakukan dengan melakukan analisis regresi berganda, sehingga didapat koefisien regresi berdasarkan nilai t. Apabila sig t lebih besar dari tingkat α yang digunakan, maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen, begitu juga sebaliknya apabila sig t lebih kecil dari tingkat α yang digunakan, maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Untuk menentukan tingkat signifikansi secara keseluruhan variabel independen dengan variabel dependen dilakukan dengan menggunakan uji F. Uji ini digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh variabel variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Jika $F\text{-hitung} \leq F\text{-tabel}$, maka H_A ditolak. Jika $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$, maka H_A diterima. Semua perhitungan model regresi ini dilakukan dengan bantuan program SPSS.

Analisis dan Pembahasan

Deskripsi Data

Sampel penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sejak tahun 2004 sampai 2009. Berdasarkan hasil *purposive random sampling*, diperoleh sampel sejumlah 65 perusahaan atau 150 periode pengamatan. Emiten perusahaan manufaktur pada rentang waktu tersebut berjumlah 125 perusahaan. Dari jumlah itu, 24 perusahaan tidak menerbitkan laporan keuangan secara berurutan, 36 perusahaan

menerbitkan laporan keuangan tidak berurutan, dan 17 perusahaan terindikasi tidak melakukan income smoothing.

Tabel 1
Sampel Penelitian

No	Keterangan	Jumlah
1	Emiten kelompok industri manufaktur di Bursa Efek Indonesia yang tercatat dari tahun 2004 sampai dengan 2009	135
2	Perusahaan yang tidak secara terus menerus menerbitkan laporan keuangan selama periode 2004 – 2009	(43)
3	Perusahaan yang periode laporan keuangannya tidak berakhir per 31 Desember	(-)
4	Perusahaan yang tidak terindikasi melakukan <i>income smoothing</i>	(22)
Total sampel		70

Statistik Deskriptif

Analisis pertama yang dilakukan adalah dengan menganalisis data dengan menggunakan statistik deskriptif. Statistik deskriptif dari data penelitian ini dinyatakan dalam tabel 2.

Tabel 2
Statistik Deskriptif Model Pengujian Hipotesis 1 sampai 4

	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviasi
IS	140	1	3	1,28	1,471
UP	140	2,67	9,05	5,9727	0,87289
PR	140	0,00	2,08	0,1233	0,20693
KM	140	0,00	0,685	0,0912	0,1494
LK	140	0,00	254,44	1,2068	12,41737

Dari tabel 2 terlihat bahwa dari 150 periode pengamatan, diketahui nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi dari variabel dependen dan variabel bebas. Nilai rata-rata IS sebesar 1,28 dengan nilai minimum sebesar 1 dan nilai maksimum sebesar 3. Selanjutnya, nilai rata-rata UP adalah sebesar 5,9727 dengan nilai minimum sebesar 2,67 dan nilai maksimum sebesar 9,05. Nilai rata-rata PR sebesar 0,1233 dengan nilai minimum sebesar 0,00 dan nilai maksimum sebesar 2,08. Nilai rata-rata dari KM sebesar 0,0912 dengan nilai minimum sebesar 0,00 dan nilai maksimum sebesar 0,685. Nilai rata-rata return LK sebesar 1,2068 dengan nilai minimum sebesar 0,00 dan nilai maksimum sebesar 254,44. Nilai rata-rata PPE sebesar 1,290 dengan nilai minimum sebesar 0,0778 dan nilai maksimum sebesar 13,796. Nilai rata-rata ROA sebesar 17,77 dengan nilai minimum sebesar 0,60 dan nilai maksimum sebesar 72,88. Perubahan penjualan (Δ Sales) mempunyai nilai rata-rata sebesar 0,250, dengan nilai minimum sebesar -7,992 dan nilai maksimum 16,827. Terakhir variabel accrual mempunyai nilai rata-rata sebesar -0,0012, dengan nilai minimum sebesar -2,554 dan nilai maksimum sebesar 3,249.

Statistik deskriptif untuk model pengujian hipotesis 5 tampak pada tabel 3 berikut ini.

Tabel 3
Statistik Deskriptif Model Pengujian Hipotesis 5

	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviasi
R_t	140	-0,350	1,082	-0,104	0,339
X_{t-1}	140	-2,670	0,643	-0,045	0,442
X_t	140	-1,123	0,520	0,011	0,244
X_{t+2}	140	-0,840	4,432	0,247	0,599
R_{t2}	140	-0,670	9,526	0,971	1,523
IS_t	140	-0,959	-0,032	-0,728	0,244

Pada Tabel 3, dapat diketahui nilai rata-rata *return* tahun t (R_t) sebesar -0,104 dengan nilai minimum sebesar -0,350 dan nilai maksimum sebesar 1,082. Selanjutnya, nilai rata-rata X_{t-1} adalah sebesar -0,045 dengan nilai minimum sebesar -2,670 dan nilai maksimum sebesar 0,643. Nilai rata-rata X_t sebesar 0,011 dengan nilai minimum sebesar -1,123 dan nilai maksimum sebesar 0,520. Nilai X_{t+2} rata-rata sebesar 0,247 dengan nilai minimum sebesar -0,840 dan nilai maksimum sebesar 4,432. Nilai rata-rata *return* tahun $t+1$ dan $t+2$ (R_{t2}) sebesar 0,971 dengan nilai minimum sebesar -0,670 dan nilai maksimum sebesar 9,526. Nilai rata-rata IS_t sebesar -0,728 dengan nilai minimum sebesar -0,959 dan nilai maksimum sebesar -0,032.



Uji Asumsi Klasik

Karena penelitian ini menggunakan alat analisis regresi, maka dibutuhkan beberapa uji asumsi klasik. Pengujian asumsi regresi linier dilakukan sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Dari data diatas kemudian dilakukan uji normalitas untuk mengetahui data yang dipakai dalam penelitian ini terdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dengan Kolmogorov-Smirnoff terpenuhi apabila nilai signifikansi lebih besar dari nilai *level of significance* yang telah ditentukan yaitu 0.05 ($\alpha=0.05$). Hasil uji normalitas data secara ringkas dapat dilihat pada tabel berikut: menunjukkan semua variabel penelitian dalam model penelitin 1 dan 2 lolos uji normalitas

2. Uji heteroskedastisitas.

Dengan menggunakan Glejser test (Gujarati, 2005). untuk menguji heteroskedastisitas model penelitian 1 dan 2. menggunakan Uji Glejser ini dilakukan dengan mencari residual-residual prediksian dari regresi OLS. Residual-residual prediksian tersebut kemudian diabsolutkan dan diregresi terhadap variabel-variabel independen masing-masing model. Hasil menunjukkan tidak ada satupun variabel independen yang signifikan secara statistik mempengaruhi variabel dependen nilai absolut. Hal ini terlihat dari probabilitas signifikansinya di atas tingkat kepercayaan 5%. Jadi dapat disimpulkan model regresi tidak mengandung adanya heteroskedastisitas.

3. Uji multikolinieritas.

Dengan menggunakan *variance inflation factor* (VIF) untuk menguji gejala multikolinearitas dari model penelitian 1 dan 2. Ukuran untuk mendeteksi adanya multikolinieritas adalah nilai VIF. Hasil analisis terhadap model regresi menunjukkan bahwa nilai VIF untuk semua variabel independen di bawah nilai 10, artinya tidak terjadi multikolinieritas pada kedua model regresi.

4. Uji Autokorelasi

Untuk mendeteksi adanya autokorelasi, dapat dilihat dari nilai Durbin Watson (DW). Untuk model 1 dengan nilai DW sebesar 2,118, berarti angka tersebut berada di antara $du < d < 4-du$, yaitu $1,767 \leq 2,118 \leq (4-1,767)$ atau $1,767 \leq 2,118 \leq 2,233$, maka hal ini terletak pada daerah bebas autokorelasi. Untuk model 2 dengan nilai DW sebesar 1,990, berarti angka tersebut berada di antara $du < d < 5-du$, yaitu $1,778 \leq 1,990 \leq (5-1,778)$ atau $1,778 \leq 1,990 \leq 3,222$, maka hal ini terletak pada daerah bebas autokorelasi.

Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis Satu sampai Empat

Tabel 7 menyajikan estimasi-estimasi parameter OLS bersama tingkat signifikansinya untuk model regresi. Dalam pengujian secara simultan menunjukkan bahwa nilai adjusted R^2 pada model regresi adalah 0,156. Hal ini mengindikasikan bahwa 15,60% variasi variabel income smoothing dipengaruhi oleh variabel-variabel bebas (UP, PR, KM, dan LK). Sisanya sebesar 89,70% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel bebas. Akan tetapi dengan F-statistik sebesar 10,253 ($p=0,000$; $p<0,05$) menunjukkan bahwa variabel-variabel bebas (UP, PR, KM, dan LK) secara simultan berpengaruh terhadap variabel terikat.

Tabel 7

Hasil Pengujian Hipotesis satu sampai empat

$$\text{Model 1: IS} = \alpha + \beta_1 \text{UP}_1 + \beta_2 \text{PR}_2 + \beta_3 \text{KM}_3 + \beta_4 \text{LO}_4 + e$$

Variabel	Koefisien	t-statistik	p-value
Konstanta	-0,189	-0,545	0,586
UP	0,055	2,082	0,038
PR	0,031	2,394	0,017
KM	-0,0904	-0,415	0,681
LK	-0,003	-1,421	0,156
F-stat. = 10,253 p-value = 0,001		Adjusted R^2 = 0,156	

Tingkat signifikansi $\alpha = 0,5\%$.

Dalam pengujian secara parsial, dua variabel yaitu variabel ukuran perusahaan (UP) dan profitabilitas (PR) menunjukkan pengaruh yang signifikan. Variabel UP pada $\alpha = 0,5\%$ berpengaruh secara signifikan terhadap variabel IS dan bertanda positif. Hal ini berarti bahwa semakin besar ukuran perusahaan, maka semakin besar pengaruhnya terhadap income smoothing. Temuan ini mengkonfirmasi penelitian Herawaty (2005) bahwa perusahaan yang lebih besar memiliki dorongan yang lebih besar pula untuk melakukan perataan laba dibandingkan dengan perusahaan yang lebih kecil. Hal ini disebabkan perusahaan yang lebih besar menjadi subjek pemeriksaan (pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum).

Variabel profitabilitas (PR) juga menunjukkan berpengaruh secara positif dan signifikan pada $\alpha = 0,5\%$. Rasio profitabilitas menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Rasio profitabilitas merupakan ukuran penting untuk menilai sehat atau tidaknya perusahaan, yang mempengaruhi investor untuk membuat keputusan. Temuan ini mengkonfirmasi penelitian Assih dan Gudono (2000) bahwa perusahaan yang mempunyai rasio profitabilitas yang lebih tinggi cenderung melakukan perataan laba dibandingkan dengan perusahaan yang lebih rendah karena manajemen tahu akan kemampuan untuk mendapatkan laba pada masa mendatang sehingga memudahkan dalam menunda atau mempercepat laba.

Dua variabel lainnya, yaitu variabel kepemilikan manajerial (KM) dan leverage tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap variabel income smoothing. Temuan ini tidak mengkonfirmasi penelitian Brochet dan Gildao (2004), bahwa manajemen yang memiliki saham perusahaan memiliki kesempatan untuk melakukan perataan laba untuk meminimalisir volatilitas labanya untuk meningkatkan kinerja saham perusahaan. Akan tetapi, penelitian Gabrielsen et al (2002) tidak menemukan pengaruh yang signifikan dari kepemilikan manajerial terhadap manajemen laba. Hal ini disebabkan karena terkonsentrasinya struktur kepemilikan belum mampu memberikan kontrol yang baik terhadap tindakan manajemen atas sikap opportunitiesnya dalam melakukan manajemen laba.

Variabel kontrak hutang yang diproksikan dengan leverage (total kewajiban/total aset) juga tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan $t = -1,421$ dan $p = 0,156$ ($p > 0,05$). Temuan ini tidak mengkonfirmasi temuan Whittred dan Chan (1992) bahwa manajemen perusahaan melakukan tindakan perataan laba dengan tujuan agar debt to equity ratio-nya rendah. Menurut Crutchley et. al (dalam Putri dan Nasir, 2006), kebijakan hutang yang tinggi menyebabkan perusahaan dimonitor oleh pihak debtholders (pihak ketiga). Karena monitoring dalam perusahaan yang ketat tadi menyebabkan manajer akan bertindak sesuai dengan kepentingan debtholders dan shareholders. Debtholders yang sudah menanamkan dananya di perusahaan dengan sendirinya akan berusaha melakukan pengawasan terhadap penggunaan dana tersebut. Monitoring dalam perusahaan yang ketat, mendorong institusi untuk meningkatkan sahamnya pada perusahaan yang bersangkutan. Sehingga leverage tidak berpengaruh terhadap manajemen laba, namun pemegang saham yang dapat mempengaruhi manajemen laba.

Pengujian Hipotesis Kelima

Pengujian hipotesis 5 Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan 2 (dua) model pendukung (Tucker dan Zarowin, 2006 dan Agustiningsih 2009), yaitu dengan menggunakan *Earnings Persistence Model* dan *Benchmark CKKS Model*. Model ini digunakan untuk mendukung pengujian pada model utama dalam penelitian ini. *Earnings-Persistence Model* dalam model ini dilakukan pengujian terhadap *income smoothing*, yaitu bahwa *income smoothing* memperbaiki sisi informasi laba, hal ini harus dikuatkan dengan hubungan antara laba masa depan dan laba saat ini.

Hasil Pengujian *Earnings Persistence Model*

Hasil pengujian data penelitian dengan *Earnings Persistente Model* dapat di dijelaskan dengan tabel berikut ini.



Tabel 8
Hasil Pengujian *Earnings Persistence Model*

Variabel	Koefisien	t-statistik	p-value
Konstanta	172,120	0,497	0,275
EPS_t	1,962	2,427	0,000
IS_t	32,222	0,142	0,685
IS_t*EPS_t	0,375	1,706	0,046
F-stat. = 121,628 p-value = 0,000		Adjusted $R^2 = 0,259$	

Dari tabel 8 tampak bahwa koefisien determinasi atau nilai adjusted R^2 sebesar 0,259, hal ini berarti 25,9% variasi $EPSt_2$ yang dapat dijelaskan oleh variasi variabel independen EPS_t , IS_t dan variabel moderasi (IS_t*EPS_t), sementara sisanya sebesar dijelaskan oleh variabel lain diluar model regresi ini. Uji Anova dalam model regresi menghasilkan nilai $F_{statistik}$ sebesar 121,628 dengan tingkat signifikansi 0,000. Artinya model regresi tersebut dapat digunakan untuk memprediksi EPS_{t2} atau dapat dikatakan bahwa EPS_t , IS_t , EPS_t , dan variabel moderasi (IS_t*EPS_t) secara bersama-sama berpengaruh terhadap EPS_{t2} .

Variabel EPS_t mempunyai nilai koefisien parameter 2,427 dengan signifikansi 0,000 dan hasil ini signifikan pada $\alpha = 0,5\%$. Variabel IS_t mempunyai nilai thitung sebesar 0,142 dan nilai probabilitas sebesar 0,685 yang tidak signifikan pada $\alpha = 0,5\%$. Variabel moderasi (IS_t*EPS_t) mempunyai nilai koefisien parameter 1,706 dengan nilai probabilitas 0,046 yang signifikan pada $\alpha = 0,5\%$. Hal ini mengindikasikan bahwa bahwa income smoothing menguatkan persistensi laba. Hasil ini konsisten dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tucker dan Zarowin (2006) yang menyatakan bahwa income smoothing memperkuat earnings persistence, yaitu menguatkan hubungan antara current earnings dan future earnings

Hasil Pengujian Benchmark CKSS Model

Model regresi Benchmark CKSS Model ini digunakan untuk memperkuat pengujian utama dalam penelitian. Model regresi ini mengkombinasikan antara future earnings dan variabel X_{t+k} dan future returns dalam R_{t+k} .

Tabel 9
Hasil Pengujian Benchmark CKSS Variabel Koefisien Regresi

Variabel	Koefisien	t-statistik	p-value
Konstanta	0,087	1,344	0,068
X_{t-1}	-0,263	-2,345	0,012
X_t	0,127	0,546	0,615
X_{t2}	0,233	3,156	0,002
R_{t2}	-0,056	-2,768	0,015
F-stat. = 3,765 p-value = 0,003		Adjusted $R^2 = 0,191$	

Dari tabel 9 diperoleh angka Adjusted R^2 sebesar 0,191, hal ini berarti 19,1% variasi R_t yang dapat dijelaskan oleh variasi variabel independen X_{t-1} , X_t , X_{t2} dan R_t , sedangkan sisanya dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model. Uji Anova menghasilkan nilai $F_{statistik}$ sebesar 3,765 dengan tingkat probabilitas sebesar 0,003, lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$. Artinya terdapat pengaruh variabel X_{t-1} , X_t , X_{t2} dan R_{t2} terhadap R_t .

Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa tiga variabel independen yang dimasukkan dalam regresi, yaitu variabel X_{t-1} , X_{t2} dan R_{t2} berpengaruh secara signifikan terhadap R_t . Variabel X_{t-1} mempunyai koefisien parameter -0,263 dengan nilai probabilitas 0,012, nilai probabilitas ini lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel X_{t-1} berpengaruh terhadap R_t . Variabel X_{t2} mempunyai koefisien parameter 0,233 dengan nilai probabilitas sebesar 0,002, lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel X_{t2} berpengaruh terhadap R_t . Hal ini mengindikasikan bahwa informasi mengenai future earnings telah ditampung dalam current return stock, hal ini menunjukkan bahwa current stock return meningkatkan FERC. Koefisien past earnings dan future return keduanya negatif, seperti yang diprediksikan.

Sementara itu, variabel R_{t2} mempunyai nilai koefisien -0,056 dengan nilai probabilitas sebesar 0,015 lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$, sehingga dapat dinyatakan bahwa

variabel R_{t2} berpengaruh terhadap R_t . Untuk variabel X_t , menunjukkan bahwa nilai probabilitas sebesar 0,615 lebih besar dari $\alpha = 0,5\%$, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel X_t tidak berpengaruh pada R_t . Artinya bahwa current stock return tidak berpengaruh terhadap ERC. Hasil ini menunjukkan bahwa current stock return berpengaruh terhadap future earnings pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sehingga dapat dinyatakan bahwa current stock return menggambarkan future earnings suatu perusahaan. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Tucker dan Zarowin (2006). Hasil penelitian ini juga konsisten dengan penelitian Lundholm dan Myers (2002), yang menggunakan past, current dan future earnings untuk pengujian terhadap earnings expectations model atas data 3 future years earnings dan 3 future years return.

Sementara variabel X_{t2} yang merupakan FERC yang signifikan positif mengindikasikan bahwa informasi mengenai future earnings telah ditampung dalam current return stock, hal ini menunjukkan bahwa current stock return meningkatkan FERC. Koefisien past earnings dan future return keduanya negatif, seperti yang diprediksikan bahwa variabel X_{t2} berpengaruh terhadap R_t .

Hasil Pengujian Utama

Pengujian pada model utama, menambahkan ukuran income smoothing dan interaksinya dengan variabel independen. Pendekatan metode CKSS yang digunakan dalam pengujian ini diperoleh hasil seperti yang dapat dipaparkan dalam tabel berikut ini.

Tabel 10
Hasil Pengujian Utama

Variabel	Koefisien	t-statistik	p-value
Konstanta	-0,013	-0,068	0,856
X_{t-1}	-0,452	-1,230	0,635
X_t	1,682	1,781	0,042
X_{t2}	-1,543	-2,015	0,039
R_{t2}	0,325	1,139	0,257
IS_t	-0,127	-0,362	0,634
$IS_t * X_{t-1}$	-0,657	-0,889	0,434
$IS_t * X_t$	2,573	1,912	0,043
$IS_t * X_{t2}$	-2,269	-2,476	0,015
$IS_t * R_{t2}$	0,450	1,523	0,142
F-stat. = 3,130 p-value = 0,003		Adjusted $R^2 = 0,264$	

Analisis data dengan menggunakan model regresi berganda di atas menghasilkan nilai Adjusted R^2 sebesar 0,264. Hasil ini berarti bahwa 26,4% variasi R_t dapat dijelaskan oleh variasi variabel independen dan variabel pemoderasi, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabilitas variabel lain. Model penelitian memenuhi goodness of fit test yang ditunjukkan dari nilai Fstatistik sebesar 3,130 dengan tingkat probabilitas 0.003, lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$.

Pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel X_{t2} adalah sebesar -1,543 dengan nilai probabilitas sebesar 0,040, lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$. Variabel $IS_t * X_t$ mempunyai nilai koefisien parameter 2,573 dengan nilai probabilitas sebesar 0,043. Variabel $IS_t * X_{t2}$ mempunyai nilai koefisien parameter -2,269 dengan nilai probabilitas sebesar 0,015. Semua probabilitas menunjukkan nilai lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$. Hasil ini mengindikasikan bahwa variabel X_t , X_{t2} , $IS_t * X_t$ dan $IS_t * X_{t2}$ mempengaruhi variabel R_t .

Sementara itu, untuk variabel X_{t-1} , R_{t2} , IS_t dan 2 (dua) variabel moderasi, hasil pengujiannya menunjukkan bahwa nilai probabilitas untuk variabel tersebut di atas $\alpha = 0,5\%$. Nilai probabilitas untuk variabel X_{t-1} sebesar 0,235, R_{t2} sebesar 0,259, IS_t sebesar 0,625 dan 2 (dua) variabel moderat $IS_t * X_{t-1}$ sebesar 0,323 serta $IS_t * R_{t2}$ sebesar 0,124. Variabel moderasi $IS_t * X_{t2}$ tidak menunjukkan nilai koefisien -2,269 dengan probabilitas sebesar 0,015, lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$. Hal ini mengindikasikan bahwa income smoothing tidak meningkatkan informasi mengenai future earnings. Bukti yang ada tidak mendukung pandangan bahwa income smoothing meningkatkan daya informasi laba, atau dapat



dikatakan bahwa income smoothing tidak meningkatkan FERC. Hasil penelitian ini konsisten dengan hasil penelitian yang diperoleh Chan et al. (2006), Marquardt dan Weidman (2004) dan Agustiningsih (2009). Penelitian-penelitian tersebut menyatakan bahwa peningkatan laba perusahaan yg disertai dengan akrual yang tinggi mengindikasikan laba berkualitas rendah dan berhubungan dengan return rendah di masa yang akan datang.

Akan tetapi, income smoothing dapat meningkatkan ERC, hal ini dibuktikan dengan koefisien $IS_t * X_t$ yang positif dan signifikan (2,573, dengan tingkat probabilitas 0,043). Hal ini mengkonfirmasi hasil penelitian Hunt et al. (2000) dan juga Tucker dan Zarowin (2006).

Hasil Pengujian Lanjutan

Dalam pengujian ini model yang digunakan diperluas untuk menguji income smoothing memberi informasi lebih mengenai future cash flow yang digabungkan dengan current stock price. Dalam pengujian ini komposisi laba dibagi ke dalam cash flow operation (CFO) dan accruals (ACC). Hasil regresi di bawah ini merupakan model empiris utama dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut ini.

Tabel 9
Hasil Pengujian Decomposition Earnings Model

Variabel	Koefisien	t-statistik	p-value
Konstanta	-0,390	-1,104	0,461
CFO _{t-1}	-1,725	-1,438	0,242
CFO _t	3,605	1,623	0,082
CFO _{t2}	-0,834	-1,922	0,048
ACC _{t-1}	-1,987	-1,912	0,050
ACC _t	2,432	1,320	0,175
ACC _{t2}	-0,732	-1,543	0,123
R _{t2}	-0,032	-0,211	0,923
IS _t	-0,342	-1,233	0,167
IS _t *CFO _{t-1}	-1,756	-1,299	0,198
IS _t *CFO _t	4,342	1,853	0,047
IS _t *CFO _{t2}	-1,534	-2,781	0,011
IS _t *ACC _{t-1}	-1,896	-1,576	0,143
IS _t *ACC _t	2,623	1,328	0,168
IS _t *ACC _{t2}	-1,365	-2,235	0,026
IS _t *R _{t2}	0,073	0,321	0,756
F-stat. = 2,523 p-value = 0,003		Adjusted R ² = 0,276	

Pengujian goodness of fit model menunjukkan model penelitian layak untuk digunakan sebagai model prediksi. Hal ini ditunjukkan dari nilai Adjusted R² sebesar 0,276. Artinya 27,60% variasi R_t dapat dijelaskan oleh variasi variabel independen CFO_{t-1}, CFO_t, CFO_{t2}, ACC_{t-1}, ACC_t, ACC_{t2}, R_{t2}, IS_t dan 7 (tujuh) variable moderasi, sementara variabilitas sisanya sebesar dijelaskan oleh variabel lain. Hasil analisis juga menunjukkan bahwa nilai Anova atau Ftest dalam model regresi menunjukkan bahwa nilai Fstatistik sebesar 2,523 dengan tingkat probabilitas sebesar 0,007, lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$.

Pengujian secara parsial bahwa dari enam variabel independen, CFO_t, CFO_{t2}, ACC_{t-1}, dan tiga variabel moderasi mempunyai nilai probabilitas t yang , lebih kecil dari $\alpha = 0,5\%$. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel independen tersebut berpengaruh terhadap variabel dependen, Rt. Koefisien IS_t*CFO_{t2} negatif dan signifikan, menunjukkan bahwa harga saham perusahaan yang melakukan income smoothing tidak menampung informasi yang lebih banyak mengenai future CFO. Sementara koefisien IS_t*ACC_{t2} juga negatif dan signifikan, yang menunjukkan bahwa harga saham juga tidak menangkap lebih banyak informasi mengenai future accruals ketika perusahaan melaporkan laba yang lebih rata. Hasil ini mengindikasikan bahwa current stock return perusahaan tidak menampung future cash flow dan future accrual. Hal ini konsisten dengan pengujian utama dalam penelitian ini tetapi tidak konsisten dengan hasil yang diperoleh Tucker dan Zarowin (2006).



Penutup Simpulan

Hasil pengujian hipotesis satu sampai dengan empat menunjukkan bahwa ukuran perusahaan dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap income smoothing. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang lebih besar memiliki dorongan yang lebih besar pula untuk melakukan perataan laba dibandingkan dengan perusahaan yang lebih kecil. Hal ini disebabkan perusahaan yang lebih besar menjadi subjek pemeriksaan (pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum). Demikian pula dengan profitabilitas yang menunjukkan pengaruh signifikan terhadap income smoothing, karena rasio profitabilitas merupakan ukuran penting untuk menilai sehat atau tidaknya perusahaan, yang mempengaruhi investor untuk membuat keputusan.

Hasil pengujian hipotesis lima menunjukkan income smoothing yang dilakukan suatu perusahaan menyebabkan menurunnya tingkat daya informasi laba. Hal ini mengindikasikan bahwa current stock return tidak menampung informasi mengenai future earnings atau informasi tersebut menjadi bias ketika suatu perusahaan melakukan tindakan income smoothing. Hasil ini menunjukkan bahwa income smoothing tidak atau kurang sesuai dengan tujuan kebermanfaatan informasi laba dalam pengambilan keputusan oleh pemakai laporan keuangan. Pengujian hipotesis lima dilakukan dalam empat tahapan dengan hasil pengujian diuraikan berikut ini.

Pertama, income smoothing yang dilakukan perusahaan manufaktur terdaftar di Bursa Efek Indonesia berpengaruh terhadap earnings persistence. Hasil ini mengindikasikan bahwa income smoothing mampu meningkatkan hubungan current earnings dengan future earnings. Hasil ini konsisten dengan hasil penelitian acuan yang dilakukan oleh Tucker dan Zarowin (2006).

Kedua, dalam pengujian dengan benchmark CKSS model menghasilkan bukti bahwa return saham perusahaan manufaktur saat ini mampu menggambarkan tingkat future earnings (2 tahun). Hasil ini mengindikasikan bahwa harga saham saat ini menggambarkan future earnings suatu perusahaan manufaktur. Hasil ini konsisten dengan hasil penelitian acuan yang dilakukan oleh Tucker dan Zarowin (2006).

Ketiga, dalam pengujian utama dengan penambahan interaksi income smoothing, menghasilkan bukti bahwa income smoothing berpengaruh negative terhadap future earnings, tindakan income smoothing yang dilakukan suatu perusahaan menyebabkan menurunnya tingkat daya informasi laba. Hasil ini tidak konsisten dengan hasil penelitian acuan yang dilakukan oleh Tucker dan Zarowin (2006).

Keempat, hasil penelitian lanjutan dengan decomposition model membuktikan bahwa variabel future cash flow dan future accruals tidak juga meningkatkan daya informasi future earnings, sehingga perusahaan yang melaporkan laba relatif stabil tidak berpengaruh terhadap daya informasi laba yang tinggi dibanding dengan laba yang dilaporkan tidak stabil.

Daftar Pustaka

- Agustiniingsih, S. W. 2009. Pengaruh Income Smoothing terhadap Keinformativan Laba. *Tesis*. Universitas Sebelas Maret: Surakarta.
- Albercht, W.D., dan Richardson. 1990. Income Smoothing by Economy Sector. *Journal of Business Finance and Accounting*. 17 (5) : 713-730.
- Ang, R. 1997. *Buku Pintar: Pasar Modal Indonesia*. Edisi I. mediasoft Indonesia.
- Ashari, N., Koh, H.C., Tan, S.L. dan Wang. W.H. 1994. Factor Affecting Income Smoothing Among Listed Companies in Singapore. *Accounting Business Research*. 24 (96) : 291-301
- Assih, P., dan M. Gudono. 2000. Hubungan Tindakan Perataan Laba Dengan Reaksi Pasar Atas Pengumuman Informasi Laba Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Jakarta. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* 3 (1) : 35-53.



- Barnea, A., J. Ronen dan S. Sadan. 1976. Classificatory Smoothing of Income with Extraordinary Items. *The Accounting Review*. January. P 110-122
- Beidleman, C. R. 1973. Income Smoothing: The Role of Management. *The Accounting Review* 48 (4): 653-667.
- Brochet, F., dan Z. Gildao. 2004. Managerial Entrachment and Earnings Smoothing. *Working Paper*.
- Eckel, N. (1981). The Income Smoothing Hypothesis Revisited. *Abacus*. 17 (1): 28-40.
- Gabrielsen, G., J. D. Gramlich dan T. Plenborg. (1997). Managerial Ownership, Information Content of Earnings, and Discretionary Accruals in a Non US Setting. *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.29. No.7 & 8. September/ Oktober, hal. 967 - 988.
- Grant, J., G. Markarian, dan A. Parbonetti. 2008. CEO Risk-Related Incentives and Income Smoothing. Available, <http://www.ssrn.com>.
- Hunt, A., S. E. Moyer, dan T. Shevlin. Earnings Volatility, Earnings Management, and Equity Value. Available, <http://www.ssrn.com>.
- Husnan, S. 1997. Investasi Pasar Modal Indonesia: Perkembangan, kecenderungan, Kebutuhan, dan Prospek. *Kelola*, 7(3).
- Ilmainir, (1993), "Perataan Laba dan Faktpr-Faktor Pendorongnya Pada Perusahaan Publik di Indonesia," *Tesis*, Pascasarjana Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Khafid, M. 2004. Perbandingan Earning Response Antara Perusahaan Income Smoothers dan Non Income Smoothers pada Perusahaan Go Public di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*. 13 (1) : 44-52
- Kirschenheiter, M., and N. Melumad. 2002. Can Big Bath and Earnings Smoothing Co-exist as Equilibrium Financial Reporting Strategies? *Journal of Accounting Research* 40 (3): 761-796.
- Koch, B. S., 1981, Income Smoothing : An Experiment, *The Accounting Review*.56 (3): 574-586.
- Michelson, Stuart E; Wagner, James Jordan; Wotton, Chales W. 1999. Income Smoothing and Risk-Adjusted Performance.Available, <http://www.ssrn.com>.
- Michelson, S. E, J. J. Wagner, dan C. W. Wotton. 1999. Income Smoothing and Risk-Adjusted Performance.Available, <http://www.ssrn.com>.
- Moses, O. D. 1987. Income Smoothing and Incentive: Empirical Test Using Accounting Changes. *Accounting Review*, April: 358-377.
- Mulford, C. W. dan E. E. Comiskey, 2002. *The Financial Numbers Game*, New York, NY , John Willey and Son inc.
- Mursalim. 2005. Income Smoothing Dan Motivasi Investor : Studi Empiris Pada Investor Di BEJ. *Simposium Nasional Akuntansi VIII* Solo. 15-16 September.
- Putri, I. F., dan M. Nasir. 2006. "Analisis Persamaan Simultan Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Risiko Kebijakan Hutang dan Kebijakan Dividen dalam Perspektif Teori Keagenan". *Simposium Nasional Akuntansi 9*. Padang
- Salno, H M. Analisis Perataan Penghasilan: Faktor-faktor yang Mempengaruhi dan Kaitannya dengan Kinerja Saham Perusahaan Publik di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* Vol.3 No.1 Januari 2000.
- Scott, W. R. 2008. *Financial Accounting Theory*. USA : Prentice-Hall.
- Subekti, I. 2005. Asosiasi Antara Praktek Perataan Laba dan Reaksi Pasar Modal di Indonesia. *Simposium Nasional Akuntansi VIII* Solo. 15-16 September.
- Subramanyam, K. R. 1996. The Pricing of Discretionary Accruals. *Journal of Accounting and Economics* 22 : 249-281
- Suranta, E., dan P. P. Merdistuti. 2004. Income Smoothing, Tobin's Q, Agency Problems dan Kinerja Perusahaan. *Simposium Nasional Akuntansi VII* Denpasar, Bali.
- Smith, E., 1976. The effect of the separation of ownership from control on accounting policy decisions. *The Accounting Review*, October, 707-723.



- Sutopo, B. 2007. Manajemen Laba dan Manfaat Kualitas Laba dalam Keputusan Investasi. Pidato yang disampaikan dalam Pengukuhan Guru Besar Bidang Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Suwito dan Herawaty. 2005. "Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan terhadap Tindakan Perataan Laba yang dilakukan oleh Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta". *Symposium Nasional Akuntansi VIII* Solo. September.
- Syafri, S. 2004. *Analisis Kritis Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Tucker, J. W., dan P. A. Zarowin. 2006. Does Income Smoothing Improve Earning Informativeness? *The Accounting Review* 81 (1) : 251-270
- Watts, R.L., dan J.L. Zimmerman. 1986. *Positive Accounting Theory*. Prentice Hall, NJ.
- Wang, Z dan T. H. William. 1994. Accounting Income Smoothing and Stockholder Wealth. *Journal of Applied Business Research*: 96-104
- Warfield, T. D., J.J. Wild, dan K.L. Wild. (1995). Managerial Ownership, Accounting Choices, and Informativeness of Earnings. *Journal of Accounting and Economics* 20, hal. 61-91.
- Whittred, G. P., dan Chan, Y. K. 1992. Asset Revaluation and the Mitigation of Underinvestment. *Abacus*. March: 58-74.
- Wolk, H. I., Michel G. T., dan James, L. Dodd. 2000. *Accounting Theory: A Conceptual and Institutional Approach*. South-Western College Publishing.
- Zarowin, P. 2002. Does Income Smoothing Make Stock Prices More Informative? Available, <http://www.ssrn.com>.
- Zuhroh, D. 1996. Faktor-faktor yang Berpengaruh pada Perataan Laba pada Perusahaan Publik di Indonesia. *Tesis*. Program Pascasarjana UGM: Yogyakarta.



**TRAINING AS A VARIABLE MODERATING PERFORMANCE EFFECT ON TOTAL
QUALITY PERFORMANCE MANAGERIAL MANAJEMENT**
(Case Study At PT. Lamipak Primula Indonesia)

Rina Moestika Setyaningrum
Moestikarina@yahoo.com

Sjafi'i
Staf Pengajar Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Surabaya

Asrul Dian Affiva

Abstract

Human resources are the most important resources in an organization where people or employees are providing power, talent, creativity, and their efforts to the organization. Therefore, man is one of the critical success factors in an organization because people give the largest contribution in comparison with other factors. To obtain labor or skilled employees, the human resources department within a company should hold a withdrawal of labor or employee selectively to fit the job description and job specification. The purpose of this study is to investigate and test empirically the influence of Total Quality Management, performance measurement systems and training of managerial performance and their interaction on the PT. Lamipak Primula Indonesia

Research variable is Total Quality Management (X1), performance measurement systems (X2) and training (X3) as independent variables and Managerial Performance as the dependent variable (Y). The sample in this study were all employees, amounting to 37 people in the PT. Limpak Primula Indonesia. Analysis techniques using simple linear regression test, MRA and test hypotheses.

Based on the results of research that has been done can be concluded that the variable Total Quality Management (X1), performance measurement systems (X2) and training (X3) a significant positive effect on managerial performance (Y) and the training variable (X3) has not been proven as a moderating variable.

Keywords: *Total Quality Management, Performance Measurement System, raining and Managerial Performance.*

PENDAHULUAN

Berlakunya *Asean Free Trade Area* (AFTA) pada tahun 2003, menyebabkan perusahaan di setiap negara khususnya wilayah Asean dihadapkan pada situasi persaingan global. Persaingan global ini memberikan banyak pilihan kepada konsumen, dimana mereka semakin sadar biaya (*cost conscious*) dan sadar nilai (*value conscious*) dalam meminta produk dan jasa yang berkualitas tinggi. Untuk dapat bertahan dan berhasil dalam lingkungan seperti itu, perusahaan harus menciptakan *value* bagi konsumen dalam bentuk produk dan jasa serta pelayanan yang berkualitas, sehingga perusahaan juga memperoleh nilai (*value*) (dalam jurnal Narsa dan Yuniawati, 2003:19).

Temuan Sim dan Killough (1998) serta Kurnianingsih (2000) menemukan bukti bahwa organisasi yang mempraktikkan *Total Quality Management* (TQM) dan Sistem Akuntansi Manajemen dapat mencapai kinerja yang tinggi, yakni terbukti dengan adanya pengaruh positif dan signifikan antara praktik penerapan *Total Quality Management* (TQM) dengan desain Sistem Akuntansi Manajemen terhadap kinerja. Namun, Temuan Ittner dan Larcker



(1995) tidak menemukan bukti bahwa organisasi yang mempraktikkan *Total Quality Management* (TQM) dan Sistem Akuntansi Manajemen dapat mencapai kinerja yang tinggi. Hal tersebut menunjukkan bahwa tidak ada Sistem Akuntansi Manajemen secara universal selalu tepat untuk dapat diterapkan seluruh organisasi setiap keadaan, namun Sistem Akuntansi Manajemen tergantung juga faktor-faktor kondisional yang ada dalam organisasi. Implikasi teknik *Total Quality Management* (TQM) harus diikuti pula dengan penerapan komplemen-komplemen dari sistem akuntansi manajemen. Sistem pengukuran kinerja memberikan mekanisme penting bagi karyawan untuk digunakan dalam menjelaskan tujuan dan standar-standar kinerja dan memotivasi kinerja individu di waktu selanjutnya. Dengan adanya sistem pengukuran kinerja, manajemen puncak memperoleh umpan balik tentang pelaksanaan wewenang yang dilakukan oleh manajemen dibawahnya.

Pengukuran kinerja memberikan basis bagi keputusan-keputusan yang mempengaruhi gaji, promosi, pemberhentian, pelatihan, transfer dan kondisi-kondisi kepegawaian lainnya. Penerapan sistem pengukuran kinerja pada suatu perusahaan adalah guna mengetahui karakteristik dan kualitas kinerja, serta mengidentifikasi tindakan apa yang perlu dilakukan untuk melakukan perbaikan dalam rangka peningkatan kinerja. Peningkatan kinerja manajer saat ini sangat diperlukan oleh perusahaan agar tetap bertahan menghadapi perusahaan pesaing karena di tangan manajer puncak semua kebijakan perusahaan dijalankan mulai dari penentuan strategi usaha, apa yang akan diproduksi dan menentukan pasar konsumen yang akan memahami produk/jasa tersebut.

Tuntutan persaingan usaha yang ketat, sehingga menuntut manajemen untuk mengelola perusahaan dan unit-unit usahanya secara efisien melalui peningkatan kinerja, disamping peningkatan kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu juga adanya keinginan perusahaan untuk mengembangkan pola pikir untuk meninjau ulang semua teknologi proses dan teknologi produksi agar dapat ditingkatkan dari segi kualitas, inovasi, kreativitas dan produktivitas secara konsisten agar dapat menghasilkan produk akhir yang bernilai tambah lebih tinggi yang dapat meningkatkan kepuasan konsumen melalui praktik *Total Quality Management* (TQM) yang digunakan bersamaan dengan program kerja yang dipakai perusahaan.

Data perbandingan target dan realisasi laba yang terjadi selama kurun waktu dua tahun yaitu tahun 2006 dan 2007 yang memberikan hasil yang tidak sesuai dapat digunakan untuk mengindikasikan adanya kinerja yang tidak optimal yaitu tahun 2006 target yang diharapkan 4.590.100.368,50 sedang realisasi yang terjadi adalah (1.491.015.815) demikian halnya yang terjadi di tahun 2007 terjadi kerugian (2.252.071.142,64) dari target laba yang diinginkan 1.425.888.723,46 (Sumber: PT. Lamipak Primula Indonesia)

Sementara itu penelitian yang dilakukan oleh Sim dan Killough (1998) menyatakan bahwa Kinerja yang tinggi dapat dicapai jika praktik *Total Quality Management* (TQM) digunakan bersamaan dengan program kerja yang dipakai sebagai dasar dalam pemberian intensif. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan *Total Quality Management* (TQM) secara bersamaan dengan program kinerja dapat memotivasi karyawan dalam meningkatkan kualitas kerjanya.

RUMUSAN MASALAH

1. Apakah interaksi pelatihan dan *Total Quality Management* berpengaruh terhadap kinerja manajerial?
2. Apakah interaksi pelatihan dan Sistem Pengukuran Kinerja berpengaruh terhadap kinerja manajerial?

TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk membuktikan secara empiris interaksi pelatihan dan *Total Quality Management* berpengaruh terhadap kinerja manajerial
2. Untuk membuktikan secara empiris interaksi pelatihan dan Sistem Pengukuran Kinerja berpengaruh terhadap kinerja manajerial



TINJAUAN PUSTAKA

Beberapa penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan penerapan TQM dilakukan oleh Farik Arifiansyah (2005), yang menyimpulkan secara simultan dan parsial Total Quality Management (TQM), Sistem Pengukuran Kinerja, dan Partisipasi Penyusunan Anggaran berpengaruh Terhadap Kinerja Manajerial pada PT Prima Dwi Nusa Surabaya. Sri Hardaniyah (2006), dalam penelitiannya menarik kesimpulan 1) Hubungan Total Quality Management berpengaruh signifikan terhadap kinerja manajerial. 2) Tidak ada interaksi antara Total Quality Management dan sistem pengukuran kinerja terhadap kinerja manajerial. 3) Tidak ada interaksi antara Total Quality Management dan sistem penghargaan terhadap kinerja manajerial. 4) Interaksi Total Quality Management dan investment center berpengaruh terhadap kinerja manajerial. Sementara I Made Narsa dan Rani Dwi Yuniawati menyimpulkan tidak terdapat interaksi dan pengaruh positif dan signifikan antara sistem penghargaan dengan Total Quality Management (TQM) terhadap kinerja manajerial. Terdapat pengaruh secara simultan antara Total Quality Management (TQM) dengan Sistem Pengukuran Kinerja dan sistem Penghargaan Terhadap Kinerja Manajerial Pada PT Telkom Divre V Surabaya. Aida Ainul Mardiyah dan Listianingsih (2005) yang meneliti tentang TQM dalam hubungannya dengan pengukuran kinerja menyimpulkan 1) Ada pengaruh interaksi Total Quality Management dan sistem pengukuran kinerja terhadap kinerja manajerial, namun arah hubungannya negatif. 2) Ada pengaruh interaksi Total Quality Management dan sistem reward terhadap kinerja manajerial namun arah hubungannya negatif. 3) Tidak ada interaksi antara Total Quality Management dengan profit center terhadap kinerja manajerial.

Teori Kontijensi Sistem Akuntansi Manajemen

Kontijensi adalah suatu keadaan yang masih diliputi oleh ketidakpastian mengenai kemungkinan diperolehnya laba atau rugi oleh suatu perusahaan, yang baru akan terselesaikan dengan terjadi atau tidak terjadi satu atau lebih peristiwa dimasa yang akan datang (dedew:2010).

Penelitian yang dilakukan Kurnianingsih (2000) memberikan bukti empiris mengenai pentingnya desain Sistem Akuntansi Manajemen sebagai faktor kontijensi dalam upaya peningkatan kinerja. Dengan memasukkan dua faktor kontijensi, yaitu sistem pengukuran kinerja dan sistem *reward* terhadap keefektifan penerapan teknik *Total Quality Management* (TQM). Hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya interaksi antara variabel sistem pengukuran kinerja dan sistem mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja manajerial artinya perusahaan yang menerapkan teknik *Total Quality Management* (TQM) secara langsung dapat meningkatkan kinerja manajerial. Penerapan teknik *Total Quality Management* (TQM) yang tinggi dengan sistem pengukuran kinerja yang tinggi akan meningkatkan kinerja manajerial, Banker *et al* (1993) menyatakan bahwa kinerja perusahaan yang rendah disebabkan oleh ketergantungan terhadap Sistem Akuntansi Manajemen perusahaan yang gagal dalam penentuan sasaran yang tepat, pengukuran kinerja, dan sistem *reward* (dalam jurnal Mardiyah dan Listianingsih, 2005:567).

Sim dan Killough (1998) menyatakan bahwa adanya pengaruh interaktif antara praktik pemanufakturan *Total Quality Management* (TQM) terhadap kinerja dengan desain Sistem Akuntansi Manajemen. Salah satu fungsi dari Sistem Akuntansi Manajemen adalah menyediakan sumber informasi penting untuk membantu manajer mengendalikan aktivitasnya serta mengurangi ketidakpastian lingkungan dalam usaha mencapai tujuan organisasi dengan sukses (dalam jurnal Mardiyah dan Listianingsih, 2005:567).

Pengertian Kinerja Manajerial

Mahoney *et al* (1963) menyatakan kinerja (*Performance*) adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing, dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Kinerja manajerial adalah kinerja individu anggota organisasi dalam kegiatan-kegiatan



manajerial antara lain: perencanaan, investigasi, koordinasi, pengaturan staf, negosiasi, dan lain-lain (dalam jurnal Mardiyah dan Listiyaningsih, 2005:568).

Seseorang yang memegang posisi manajerial diharapkan mampu menghasilkan suatu kinerja manajerial. Berbeda dengan kinerja karyawan umumnya yang bersifat konkrit, kinerja manajerial adalah bersifat abstrak dan kompleks (Mulyadi dan Johny, 1999) dalam jurnal Mardiyah dan Listiyaningsih (2005:568).

Manajer menghasilkan kinerja dengan mengerahkan bakat dan kemampuan, serta usaha beberapa orang lain yang berada didalam daerah wewenangnya. Kinerja manajerial merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan keefektifan organisasi (dalam jurnal Mardiyah dan Listiyaningsih, 2005:568).

Total Quality Management (TQM)

Menurut Tjiptono dan Diana (2003:4) *Total Quality Management (TQM)* merupakan suatu pendekatan dalam menjalankan usaha yang mencoba untuk memaksumumkan daya saing organisasi melalui perbaikan terus-menerus atas produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungannya.

Total Quality Management (TQM) merupakan suatu sistem manajemen yang berfokus kepada orang yang bertujuan untuk meningkatkan secara berkelanjutan kepuasan *customers* pada biaya yang sesungguhnya secara berkelanjutan terus menerus (Mulyadi, 1998:10) dalam jurnal Mardiyah dan Listiyaningsih (2005:568).

Waldman (1994) dalam jurnal Mardiyah dan Listiyaningsih (2005:568) menyatakan bahwa *Total Quality Management (TQM)* merupakan suatu sistem yang dirancang sebagai kesatuan, yang memfokuskan pendekatan pelanggan dengan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Meskipun banyak usaha untuk memasukkan *Total Quality Management (TQM)* dalam organisasi, relatif kecil mengetahui seberapa besar keefektifan dan pengimplementasian strategi yang optimal. Penting bagi manager untuk memberikan wewenang kepada karyawan untuk ikut aktif dalam mengambil inisiatif dengan harapan keterlibatan karyawan dapat meningkatkan proses produksi.

Dari beberapa pendapat diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa Kualitas merupakan kunci dalam memenangkan persaingan. Dasar perlunya *Total Quality Management (TQM)* sangatlah sederhana yakni bahwa cara terbaik agar dapat bersaing dan unggul dalam persaingan adalah dengan menghasilkan kualitas yang terbaik, untuk itu diperlukan upaya perbaikan berkesinambungan terhadap kemampuan manusia, proses dan lingkungan. Maka cara terbaik agar dapat memperbaiki kemampuan komponen-komponen tersebut adalah menerapkan *Total Quality Management (TQM)*. *Total Quality Management* hanya dapat dicapai dengan memperhatikan karakteristik *Total Quality Management* menurut Goetsch & Davis dalam Nasution (2005:22) : a) Fokus pada pelanggan b) Obsesi terhadap kualitas b) Pendekatan ilmiah c) Komitmen jangka panjang d) Kerjasama (*teamwork*) e) Perbaikan sistem secara berkesinambungan f) Pendidikan dan pelatihan kebebasan yang terkendali g) Kebebasan yang terkendali g) Kesatuan tujuan h) Adanya keterlibatan dan pemberdayaan karyawan

Menurut Hensler dan Brunell (dalam Scheuing dan Christoper, 1993 : 165-166) seperti yang dikutip Nasution (2005:30) ada 4 prinsip utama dalam *Total Quality Management (TQM)* yaitu sebagai berikut: a) Kepuasan pelanggan, b) Respek terhadap setiap orang c) Manajemen berdasarkan fakta c) Perbaikan berkesinambungan

Pengaruh TQM terhadap Kinerja Manajerial

Menurut Goetsch dan davis seperti yang dikutip oleh Nasution (2005:200) dalam kaitannya dengan *Total Quality Management (TQM)*, kepemimpinan merupakan kemampuan untuk membangkitkan semangat orang lain agar bersedia memiliki tanggung jawab total terhadap usaha mencapai atau melampaui tujuan organisasi.

Dalam konteks *Total Quality Management (TQM)*, manajer yang sukses adalah manajer yang dapat menggabungkan karakteristik manajer dan memimpin secara tepat (Nasution, 2005:203). Manajer dalam melaksanakan fungsi – fungsi perencanaan, pelaksanaan, komunikasi dan pengawasan.

Dalam perspektif *Total Quality Management* (TQM), kepemimpinan didasarkan pada filosofi bahwa perbaikan metode dan proses kerja secara berkesinambungan akan memperbaiki kualitas, biaya, produktivitas dan pada gilirannya juga meningkatkan daya saing (Nasution, 2005: 205)

Pengaruh Sistem Pengukuran Kinerja terhadap Kinerja Manajerial

Menurut Chenhall (1997) seperti yang dikutip oleh Kurnianingsih dan Indriantoro (2001:31) bahwa pengukuran kinerja memberikan umpan balik dalam bentuk pengendalian strategis, yang mendorong para manajer untuk mengevaluasi dan menguji kembali bagaimana komplemen-komplemen dalam *Total Quality Management* (TQM) meningkatkan profitabilitas yang memadai.

Locke dan Latham (1990) menjelaskan bahwa dari sudut pandang pembelajaran, frekwensi pembelajaran, frekwensi pelaporan, pengukuran kinerja pemanufakturan membantu para karyawannya untuk mengembangkan efektifitas pekerjaan strategis dengan lebih cepat dan dapat meningkatkan kinerjanya (Kurnianingsih dan Idriantoro, 2001:31).

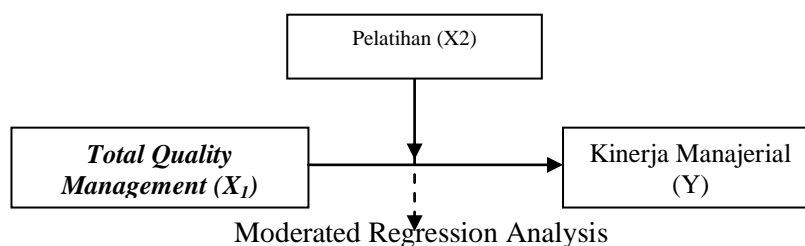
Dengan demikian akan lebih baik jika pengukuran kinerja secara langsung dihubungkan dengan kualitas. Oleh karena itu, karyawan diwajibkan untuk memastikan kualitas dalam proses pemanufakturan tetap pada pengawasan dan dapat secara terus menerus ditingkatkan hasilnya.

Kerangka Konseptual

Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu yang telah dikemukakan diatas, maka dapat digambarkan diagram kerangka konseptual sebagai berikut :

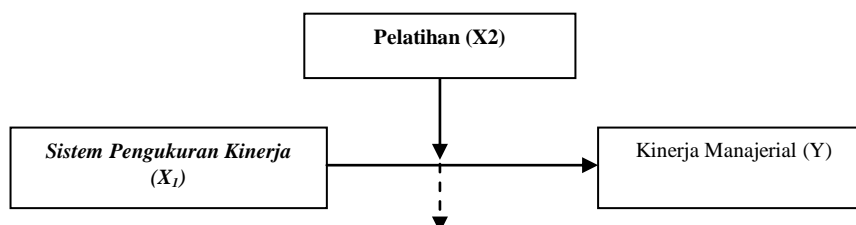
Gambar 1 : Kerangka Konseptual

Interaksi Penerapan *Total Quality Management* dan Pelatihan Terhadap Kinerja Manajerial



Gambar 2. : Kerangka Konseptual

Interaksi Penerapan Sistem Pengukuran Kinerja dan Pelatihan Terhadap Kinerja Manajerial



Moderated Regression Analysis

Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah, tujuan penelitian dan landasan teori di atas, maka dapat digunakan hipotesis sebagai berikut :

1. Interaksi pelatihan dan *Total Quality Management* berpengaruh terhadap kinerja manajerial
2. Interaksi pelatihan dan Sistem Pengukuran Kinerja berpengaruh terhadap kinerja manajerial.

METODE PENELITIAN

Definisi operasional

Definisi secara operasional masing-masing variabel dengan hipotesis yang

Total Quality Management (X_1)

Variabel TQM ini mengukur persepsi manajer secara individual mengenai penerapan teknik TQM dilingkungan perusahaannya, yang merupakan pengembangan dari instrumen Banker *et al.* Variabel ini diukur dengan menggunakan instrumen yang telah dikembangkan oleh Krumweide (1998) berupa 10 (sepuluh) pertanyaan.

Sistem Pengukuran Kinerja (X_2)

Sistem pengukuran kinerja adalah pemberian informasi pada manajer dalam unit organisasi yang dipimpin mengenai kualitas dalam aktivitas operasi perusahaan. Variabel ini diukur dengan menggunakan instrumen yang telah dikembangkan oleh Itner dan Lacker (1995) berupa 8 (delapan) pertanyaan.

Pelatihan (X_3)

Pelatihan adalah proses sistematis pengubahan perilaku para karyawan dalam satu arah guna meningkatkan tujuan-tujuan organisasional

Kinerja Manajerial (Y)

Kinerja manajerial dalam penelitian ini adalah kinerja individu dalam kegiatan- kegiatan manajerial diukur dengan menggunakan instrumen *self rating*. Kinerja manajerial yang diukur meliputi delapan dimensi, yaitu: perencanaan, investigasi, pengkoordinasian, evaluasi, pengawasan, pemilihan staf, negosiasi dan perwakilan, serta satu dimensi pengukuran kinerja seorang manajer secara keseluruhan. Variabel ini diukur dengan menggunakan instrumen yang telah dikembangkan oleh Mahoney *et al* (1963) berupa 8 (delapan) pertanyaan

Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah para karyawan dalam jajaran manajerial PT Lamipak Primula Indonesia yang berjumlah 41 orang. Berdasarkan perhitungan jumlah sampel

Uji Kualitas Data

Meliputi uji validitas tandar keputusan dinyatakan valid jika nilai corrected total item lebih dari 0,3 dengan dan uji reliabilitas dengan standar pengambilan keputusan nilai cronbach alpha lebih dari 0.6 dan juga uji normalitas data dengan uji kolmogorov-smirnov dengan nilai signifikansi lebih dari 0.5

Untuk dapat dilakukan pengujian dengan menggunakan regresi linier berganda maka beberapa sumsi harus terpenuhi diantaranya autokorelasi dengan memperhatikan nilai Durbin-Wetson yang berkisar anatar -2 sampai 2, Multikolinieritas Apabila VIF <10, maka persamaan regresi linier berganda tersebut tidak terkena multi kolinearitas (Gujarati, 1995:339).Identifikasi heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan menggunakan Korelasi *Rank Spearman*.Apabila nilai signifikan hitung (sig) > tingkat signifikan = 0,05 maka H_0 diterima berarti tidak boleh terjadi heteroskedastisitas.

Teknik Analisis

Untuk menguji pengaruh variabel pemoderasian yaitu pelatihan terhadap hubungan antara *Total Quality Management* (TQM) dan Sistem pengukuran Kinerja terhadap kinerja manajerial digunakan analisis regresi pemoderasi yang berupa uji interaksi dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_3 + b_3 X_1X_3 \dots\dots\dots(1)$$

$$Y = a + b_1 X_2 + b_2 X_3 + b_3 X_2X_3 \dots\dots\dots(2)$$

Dimana : Y = Kinerja manajerial, X_1 =*TotalQualityManagement*(TQM), X_2 = Sis-tem Pengukuran Kinerja, X_3 = Pelatihan , a =Intercept, b =Slope (Ghozali, 2009: 199)



Deskripsi Hasil Pengujian

Pengujian validitas dan Reliabilitas

Dari hasil pengujian validitas untuk semua variabel dengan membandingkan nilai Corrected Item- Total Correlation diperoleh nilainya lebih besar dari nilai r tabel yang bernilai 0,30. Uji Reliabilitas Hasil pengujian reliabilitas kuesioner di atas, dapat diketahui nilai Cronbach Alpha dari masing-masing variabel diperoleh nilai yang lebih besar nilai kritis yaitu 0,6. Uji Normalitas Berdasarkan tabel tersebut diatas dapat diketahui bahwa nilai statistik Kolmogorov-Smirnov dan Shapiro-Wilk yang diperoleh mempunyai taraf signifikan yang lebih besar dari 0,05, dimana nilai tersebut telah sesuai dengan kriteria bahwa sebaran data disebut berdistribusi normal apabila memiliki taraf signifikan $> 0,05$.

Hasil Pengujian Asumsi

Multikolineritas. Berdasarkan hasil pengujian diatas diketahui bahwa nilai VIF adalah setiap variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dibawah nilai 10 maka dapat diputuskan bahwa tidak terjadi multikolineritas. **Heteroskedastisitas** Berdasarkan hasil pengujian dengan uji Rank Spearman didapat taraf signifikansi untuk masing-masing variabel bebasnya di atas 0,05 dapat diputuskan tidak terjadi heteroskedastisitas. **Autokorelasi.** Karena dalam penelitian ini data yang digunakan bukan *data time series* maka uji autokorelasi tidak digunakan.

Berdasarkan Hasil Pengujian Regresi Linier berganda Pengaruh Variabel *Total Quality Management* (X_1), Pelatihan (X_3) dan Interaksi Antara *Total Quality Management* (X_1) dengan Pelatihan (X_3) Terhadap Kinerja Manajerial (Y) diperoleh persamaan regresi sebagai berikut $Y = 70,968 - 0,641 X_1 - 1,547 X_3 + 0,034 X_1.X_3$. Berdasarkan hasil pengujian diketahui bahwa nilai F_{hitung} yang diperoleh adalah sebesar 3,772 dengan taraf signifikan sebesar 0,020. Karena taraf signifikansi yang lebih kecil dari 0,05, maka dapat diketahui bahwa secara bersama-sama variabel *Total Quality Management* (X_1), Pelatihan (X_3), dan Interaksi *Total Quality Management* (X_1) dengan Pelatihan (X_3) berpengaruh terhadap Kinerja Manajerial (Y). Adapun pengaruh variabel *Total Quality Management* (X_1) terhadap Kinerja Manajerial (Y). Nilai koefisien korelasi (r) parsial *Total Quality Management* (X_1) dengan Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar -0,135. Sedangkan nilai koefisien determinasi atau pengaruh (r^2) parsial variabel *Total Quality Management* (X_1) terhadap Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar $(-0,135)^2 = 0,018$ atau 1,8%. Jadi pengaruh yang telah diberikan antara variabel *Total Quality Management* (X_1) terhadap Kinerja Manajerial (Y) sebesar 1,8%. Sedangkan nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah -0,783 dengan taraf signifikan sebesar 0,439. Karena taraf signifikan yang diperoleh lebih besar dari 0,05, maka tidak secara nyata *Total Quality Management* (X_1) berpengaruh terhadap Kinerja Manajerial (Y). Pengaruh variabel Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y)

Nilai koefisien korelasi (r) parsial variabel Pelatihan (X_3) dengan Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar -0,148. Sedangkan nilai koefisien determinasi atau pengaruh (r^2) parsial variabel Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar $(-0,148)^2 = 0,021$ atau 2,1%. Jadi pengaruh yang telah diberikan antara variabel Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) sebesar 2,1%. Sedangkan nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah -0,860 dengan taraf signifikan sebesar 0,369. Karena taraf signifikan yang diperoleh lebih besar dari 0,05, maka tidak secara nyata Pelatihan (X_3) berpengaruh terhadap Kinerja Manajerial (Y). Pengaruh variabel Interaksi *Total Quality Management* (X_1) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) Nilai koefisien korelasi (r) parsial variabel Interaksi *Total Quality Management* (X_1) dengan Pelatihan (X_3) dengan Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar 0,178. Sedangkan nilai koefisien determinasi atau pengaruh (r^2) parsial variabel Interaksi *Total Quality Management* (X_1) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar $(0,178)^2 = 0,031$ atau 3,1%. Jadi pengaruh yang telah diberikan oleh variabel Interaksi *Total Quality Management* (X_1) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) sebesar 3,1%. Sedangkan nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah 1,038 dengan taraf signifikan sebesar 0,307. Karena taraf signifikan yang diperoleh lebih

besar dari 0,05, maka variabel Interaksi *Total Quality Management* (X_1) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) tidak berpengaruh nyata terhadap kinerja manajerial dan pelatihan (X_3) bukanlah variabel pemoderasi tetapi merupakan variabel prediksi (bebas).

Hasil Pengujian Interaksi Pengaruh Variabel Sistem Pengukuran Kinerja (X_2), Pelatihan (X_3) dan Interaksi Antara Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Pelatihan (X_3) Terhadap Kinerja Manajerial (Y). dari hasil pengujian diperoleh persamaan : $Y = 46,286 - 0,268 X_2 - 0,455 X_3 + 0,019 X_2 X_3$. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan variabel – variabel bebas terhadap variabel terikat dalam penelitian ini dapat dilakukan dengan menggunakan uji F. Berdasarkan hasil pengujian diketahui bahwa nilai F_{hitung} yang diperoleh adalah sebesar 3,077 dengan taraf signifikan sebesar 0,041. Karena taraf signifikansi yang lebih kecil dari 0,05, maka dapat diketahui bahwa secara bersama-sama variabel Sistem Pengukuran Kinerja (X_2), Pelatihan (X_3) dan Interaksi Antara Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Pelatihan (X_3) berpengaruh terhadap Kinerja Manajerial (Y).

Pengaruh variabel Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) terhadap Kinerja Manajerial (Y) Nilai koefisien korelasi (r) parsial variabel Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar -0,045. Sedangkan nilai koefisien determinasi atau pengaruh (r^2) parsial variabel Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) terhadap Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar $(-0,045)^2 = 0,002$ atau 0,2%. Jadi pengaruh yang telah diberikan oleh variabel Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) terhadap Kinerja Karyawan (Y) sebesar 0,2%. Sedangkan nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah -0,260 dengan taraf signifikan sebesar 0,796. Karena taraf signifikan yang diperoleh lebih besar dari 0,05, maka tidak secara nyata Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) berpengaruh terhadap Kinerja Manajerial (Y). Adapun Pengaruh variabel Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) Nilai koefisien korelasi (r) parsial variabel Pelatihan (X_3) dengan Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar 0,049. Sedangkan nilai koefisien determinasi atau pengaruh (r^2) parsial variabel Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar $(0,049)^2 = 0,002$ atau 0,2%. Jadi pengaruh yang telah diberikan oleh variabel Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) sebesar 0,2%. Sedangkan nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah -0,283 dengan taraf signifikan sebesar 0,779. Karena taraf signifikan yang diperoleh lebih besar dari 0,05, maka tidak secara nyata Pelatihan (X_3) berpengaruh terhadap Kinerja Manajerial (Y). Sedangkan Pengaruh variabel Interaksi Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) Nilai koefisien korelasi (r) parsial variabel Interaksi Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Pelatihan (X_3) dengan Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar 0,083. Sedangkan nilai koefisien determinasi atau pengaruh (r^2) parsial variabel Interaksi Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) adalah sebesar $(0,083)^2 = 0,006$ atau 0,6%. Jadi pengaruh yang telah diberikan oleh variabel Interaksi Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) sebesar 0,6%. Sedangkan nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah 0,481 dengan taraf signifikan sebesar 0,634. Karena taraf signifikan yang diperoleh lebih besar dari 0,05, maka variabel Interaksi Sistem Pengukuran Kinerja (X_2) dengan Pelatihan (X_3) terhadap Kinerja Manajerial (Y) tidak berpengaruh nyata terhadap kinerja manajerial dan pelatihan (X_3) bukanlah variabel pemoderasi tetapi merupakan variabel prediksi (bebas).

Kesimpulan

1. Interaksi pelatihan dan *Total Quality Management* berpengaruh terhadap kinerja manajerial tidak dapat terbukti kebenarannya. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikan yang diperoleh sebesar 0,307 dimana nilai yang diperoleh tersebut lebih besar dari 0,05.
2. Interaksi pelatihan dan Sistem Pengukuran Kinerja berpengaruh terhadap kinerja manajerial tidak dapat terbukti kebenarannya. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikan yang diperoleh sebesar 0,634 dimana nilai yang diperoleh tersebut lebih besar dari 0,05.



Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

Untuk mempertahankan dan meningkatkan kinerja manajerial maka perlu ditingkatkan pelatihan karyawan dalam upaya peningkatan TQM. Adapun pelatihan karyawan dapat dilakukan dengan mengikutkan karyawan pada beberapa kegiatan yang dapat menunjang pekerjaannya. Seperti mengikutkan dalam seminar, pelatihan-pelatihan dalam soft skill dan hard skill lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Efferin, Sujoko ; Darmadji, Stevanus Hadi, dan Yuliawati, 2004, **Metodologi Penelitian Untuk Akuntansi Sebuah Pendekatan Pratik**, Penerbit Bayu Media Publishing, Jakarta.
- Gaspersz, Vincent, 2005, **Total Quality Management**, Penerbit Gramedia, Jakarta.
- Ghozali, Imam. 2001, **Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS**, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Gujarati, Damodar., 1995, **Ekonometrika Dasar**, Cetakan keempat, alih bahasa Drs. Ak. Sumarsono Zain, MBA, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Handoko, T. Hani., 2000, **Manajemen**, Penerbit BPFE, Yogyakarta
- Hansen and Mowen, 2004, **Akuntansi Manajemen**, Jilid 1. Edisi ke Tujuh, Terjemahan Dewi Fitriyanti, M.Si. dan Deny Arnos Kwary, M. Hum. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi dan Setyawan, Johny, 2001, **Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen**, Edisi Ke dua, Cetakan Pertama, Penerbit Aditya Media, Yogyakarta.
- Nasution, M.N., 2005, **Total Quality Management**, Penerbit Ghalia Indonesia, Yogyakarta.
- Nazir, M., 2003, **Metode Penelitian**, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- Sekaran, Uma, 2005, **Research Methods for Business**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Tjiptono, Fandi dan Diana, Anastasia, 2001, **Total Quality Management**, Andi Offset, Yogyakarta.
- Umar, Husein, 2004, **Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis**, Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Widarjono, Agus., 2005, **Ekonometrika Teori dan Aplikasi (Untuk Ekonomi dan Bisnis)**, Edisi pertama, Cetakan Pertama, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.

Jurnal :

- Itje Nazaruddin, Pengaruh Desentralisasi dan Karakteristik Informasi Sistem Akuntansi Manajemen terhadap Kinerja Manajerial, **JRAI, Vol. 1, No. 2, Juli 1998**.
- Kurnianingsih, Retno, 2000, Pengaruh Sistem Pengukuran Kinerja dan Sistem Penghargaan Terhadap Keefektifan Penerapan Teknik Total Quality Management : Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia , Makalah disampaikan pada **SNA III di Jakarta tanggal 5 September 2000**.
- Mardiyah, Ainul Aida dan Listyaningsih, 2005, Pengaruh Pengukuran Kinerja, Sistem Reward, dan Profit Center Terhadap Hubungan Antara Total Quality Management Dengan Kinerja Manajerial, Makalah disampaikan pada **SNA VIII di Solo tanggal 15-16 September 2005**.
- Narsa, Made I dan Yuniawati, Dwi Rani, 2003, Pengaruh Interaksi Antara Total Quality Management Dengan Sistem Pengukuran Kinerja dan Sistem Penghargaan Terhadap Kinerja Manajerial : Studi Empiris pada PT. Telkom Divre V Surabaya, **Jurnal Akuntansi & Keuangan Vol. 5, No. 1, Mei 2003**.



**FACTORS AFFECTING THE PROFESSIONAL COMMITMENT OF INDONESIAN
PUBLIC ACCOUNTANTS**

Dian Indri Purnamasari
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta
indri_mtc@yahoo.com

Abstract

The aim of this research is to empirical testing the influence of affective professional commitment, continuants professional commitment, and normative professional commitments to the professional commitment of public accountants in Indonesia. Knowing what things that affect the professional commitment of public accountants, we can maintain or realize the commitment in the workplace. Therefore, those things are expected to give positive results such as job satisfaction, maximum work effort, work-supporting behavior, high professionalism, and many other positive things. This study concluded that continuants professional commitment statistically influences the professional commitment of public accountants in Indonesia but statistically affective and normative professional commitments do not affect professional commitment of public accountants in Indonesia.

Keywords: Professional, Commitment, Accountant, Normative.

Background

As we pursue a profession, we are required to have a highly professional commitment to it. Professional commitment is how an individual attaches himself to the profession he pursued (Smith and Hall, 2008). Professional commitment proved capable of providing a positive impact on job satisfaction and can prevent a person wishes to leave their profession (Meixner and Bline, 1989). Public accountant is a professional that provides services for companies and communities through his/her opinion on the fairness of the financial statements. This profession has significance role to play as a public accountant provides an opinion on the fairness of the financial statements of a company which is a benchmark for investors or the public to invest. Professional commitment of a public accountant will be able to provide a high level of job satisfaction and provide maximum results in the form of services provided to companies and communities.

Professional commitments that provide a positive impact on individuals and on the results of individual work raises an interesting question: What are the things that might affect professional commitment of public accountants? Knowing what things that affect the professional commitment of public accountants, we can maintain or realize the commitment in the workplace. Therefore, those things are expected to give positive results such as job satisfaction, maximum work effort, work-supporting behavior, high professionalism, and many other positive things. Meyer et al (1993) provided a model of several factors that affect professional commitment in public accounting world, i.e. the affective professional commitment, continuants professional commitment, and normative professional commitment. Using the same model, Smith and Hall (2008) concluded that the three variables influence professional commitment of public accountants in Australia.

Public accountants who have affective and normative professional commitment are generally able to survive in their profession, while those with continuant commitment to profession tend to leave their current profession when offered with more interesting job in another company. It is no longer a secret that most public accountants make their profession as a stepping stone to reach higher positions in certain companies. Why is that? It because



many companies are more interested in hiring former public accountant who has extensive knowledge of accounting, internal control and audit processes. Author intended determine, with Meyer et al's (1993) model, whether the affective professional commitment, continuants professional commitment, and normative professional influence the professional commitment of public accountants in Indonesia.

Literature Review

Public accountant or better known as the auditor is a professional in the field of accounting. He was required to have high commitment and professionalism since he has to provide opinions on the fairness of the financial statements used by investors to invest in, and by society to assess, a company. That's not an easy task for public accountants who have no professional commitment, and the errors he made in his opinion tend to mislead many. That is why professional commitment, i.e., how one attaches himself to his profession, is very important for public accountant.

Professional commitment is how an individual attaches himself to the profession he pursued (Smith and Hall, 2008). Public accountants who have professional commitment will be more loyal to their job, lower turnover, and able to cope with boredom or stress in their profession. Professional commitment proved capable of providing a positive impact on job satisfaction and can prevent a person wishes to leave his/her profession (Meixner and Blin, 1989). High professional commitment in public accountants gives many personal benefits for them since they became more focused on the job and able to overcome the boredom and stress in pursuing their profession. In addition, this commitment also benefits the public accountant's office where they work because it will reduce the level of their turnover and their work will be more optimal.

There are many factors that seem to affect the professional commitment of accountants. Meyer et al (1993) provided a model of several factors that affect professional commitment in the field of public accounting, i.e. the affective professional commitment, continuants professional commitment, and normative professional commitment. Meyer and Herscovitch (2001), in their study, concluded that affective and normative professional commitments of accountants are positively correlated with discretionary behavior, for example by engaging in professional associations. Meanwhile, continuants professional commitment of accountants is negatively correlated with discretionary behavior. Smith and Hall (2008), using the same model, concluded that the three variables influence professional commitment of public accountants in Australia.

Affective professional commitment is how an individual committed to stay in their profession for reasons that they have been identified with professional goals and want to help achieve that goal (Hall et al., 2005). A public accountant with affective professional commitment tend to be loyal to his profession because they found himself/herself identical with it and will help achieve professional goals with a high professional commitment.

Continuants professional commitment is how individuals feel that they should remain in their profession for the reason that what has they have done so far is an investment for them or because they found no other alternatives (Hall et.al, 2005). The continuants professional commitment is primarily arise because of the demands of the situation and conditions and the absence of alternatives for other professions. Public accountants with continuant professional commitment found no alternative for other profession, and it is the condition that requires them to have a high professional commitment, even though it is motivated by necessity rather than by consciousness to attach himself/herself to the profession. This research will answer the question whether the professional commitment of public accountants also arise because of this.

Normative professional commitment is how individuals feel that they pursue their current profession because their condition demanded them to remain so. These commitments are oriented towards normative matters only, and not because of the individual consciousness. However, despite its normative nature, this commitment remains capable of improving the performance of the public accountants since their professionalism

came from an obligation that must be fulfilled, or, otherwise, it will interfere with their performance. Based on the above analysis, author formulated the following hypothesis:

Ha: Affective professional, continuants professional commitment, and normative professional commitment affect professional commitment of Indonesian public accountants.

Research Method

Population and Sampling Technique

The population of this research comprised all public accountants who worked in public accounting firms in Indonesia. The samples are taken convenience. This research employed a survey method with questionnaire.

Instrument Variable

Professional commitment is how an individual attaches himself to the profession he pursued (Smith and Hall, 2008). This variable will be measured using instrument developed by Dwyer et al. (2000) which consists of 5 questions. Meanwhile, the model developed by Meyer et al., (1993) is used to measure the affective professional commitment, continuants professional commitment, and the normative professional commitment, consisting of 6 questions each. All those such instruments are measured using 5-point Likert scale ranging from 1 (strongly disagree) to 5 (strongly agree).

Results and Discussion

Data Collection

Collecting data through mail surveys were conducted for 3 months, and the results are as follows:

Table 1. Questionnaire Returns

Questionnaire Distributed	250	100%
Questionnaire Returned	163	65%
Questionnaire Failed	18	7%
Questionnaire Analysed	145	58%

Total questionnaires distributed were 250 with analyzable return rate of 145 questionnaires with a response rate of 58%.

Pilot Test

The author conducted a pilot test, before the questionnaire is given to the actual respondents, to determine the validity and reliability of the questionnaire. The pilot test was conducted with 30 respondents of public accountants in the Special Region of Yogyakarta, and the result indicated that all the questions or statements in it are valid and reliable.

Validity and Reliability Testing

This study tested the validity and reliability in advance since the employed questionnaire represents an adoption of Smith and Hall's (2008) study in Australia. Reliability testing was conducted to determine the extent to which measurement is consistent. An instrument is said to be reliable if it has a Cronbach alpha greater than 0.6 (Hair et.al., 1998).

Tabel 2. Reliability Result

Variable	Cronbach Alpha
Affective Professional Commitment	0,819
Continuants Professional Commitment	0,748
Normative Professional Commitment	0,720
Professional Commitment	0,650

Validity testing was to evaluate how well the measuring instrument measures what it is supposed to measure. A variable is valid if it has loading factor greater than 0.4 (Hair et.al, 1998).



Tabel 3. Validity Result

Variable	Loading factors
Affective Professional Commitment	0,43-0,52
Continuants Professional Commitment	0,44-0,65
Normative Professional Commitment	0,51-0,74
Professional Commitment	0,48-0,57

Classic Assumption Testing

The data analysis technique in this study adopted regression model so that classic assumption testing is needed for the model to meet the requirements of the regression model. Tests for normality using the One Sample Kolmogorov-Smirnov with the provisions of probability Asymp. Sig (2-tailed) standardized residuals indicated that the regression model is greater than 0.05. Multicollinearity testing was conducted by looking at the correlation between independent variables. If the tolerance is less than 0.10 or if the variance inflation factor (VIF) is less than 10, regression model has no multicollinearity (Hair et.al., 1998). Tests for autocorrelation using the Durbin-Watson with guidelines $du < DW < 4-du$ indicated no autocorrelation (Gujarati, 1995). Heteroscedasticity testing was conducted using Gletjser Test. Heteroscedasticity found when the independent variables affect on the residual regression is statistically significant (Ghozali, 2002). The result showed that classical assumption was fulfilled and, thus the regression model can be used in the current study.

Hypothesis Testing

Tabel 4. Hypothesis Result

Variable	Sig
Affective Professional Commitment	0,817
Continuants Professional Commitment	0,000 *
Normative Professional Commitment	0,218

Table 4 shows that continuants professional commitment statistically affects professional commitment with a significance level of 0.05. Continuants professional commitment is how individuals feel that they should remain in their profession for the reason that what has they have done so far is an investment for them or because they found no other alternatives (Hall et.al, 2005). The continuants professional commitment is primarily arise because of the demands of the situation and conditions and the absence of alternatives for other professions. Public accountants with continuant professional commitment found no alternative for other profession, and it is the condition that requires them to have a high professional commitment, even though it is motivated by necessity rather than by consciousness to attach themselves to the profession.

Affective and normative professional commitment is statistically not affecting the professional commitment with a significance level of 0.05. This may be due to the fact that public accountants who have chosen the profession realize that they are identical with the goal of their profession and wants to help achieve that goal. This high consciousness has been deeply rooted in public accountants so as not to affect their professional commitments, since because they realize that they must have a professional commitment early on to pursue their profession.

Normative professional commitment is how individuals feel that they are in the current profession because of the demands of the obligation they have had to fulfill. The commitment is oriented towards normative matters only, and not because of the individual consciousness. The normative commitment was not statistically affect professional



commitment as the public accountants has been internalize professionalism from the beginning of their career so that they no longer perceived the commitment as a liability.

In terms of results, both professional commitments are complementary to each other. Affective professional commitment that has been deeply rooted in the consciousness of the public accountant make normative professional commitment no longer applies. Thus, statistically, affective and normative commitment does not affect professional commitment.

Conclusion and Suggestion

Conclusion

This study concluded that continuants professional commitment statistically influences the professional commitment of public accountants in Indonesia but affective and normative professional commitments do not affect professional commitment public accountants in Indonesia.

Suggestion

This study has several limitations and therefore it is suggested that improvements can be made in future research that include:

1. More extensive sampling in order to obtain more generalization the result.
2. The use of this research as a case study in one of the PAF.
3. Addition of level variable in PAF and PAF affiliation that was not done in this current study because of lack of levels and affiliations diversity of PAF respondents.

REFERENCE

- Dwyer, P. D., R. B. Welker, dan A. H. Friedberg, 2000, *A Research Note Concerning The Dimensionality of The Professional Commitment Scale*, Volume 12, Behavioral Research in Accounting
- Gujarati, D., 1995, *Ekonometrika Dasar*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Ghozali, Imam, 2002, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, BP Undip, Semarang.
- Hall, Matthew, David Smith dan Kim Langfield-Smith, 2005, *Accountant' Commitment to Their Profession: Multiple Dimensions of Professional Commitment and Opportunities for Future Research*, Volume 17, Behavioral Research in Accounting.
- Hair, Joseph, Rolph Anderson, Ronald Tatham dan William Black, 1998, *Multivariate Data Analysis*, Prentice Hall International Inc, New Jersey.
- Meixner, W. F. dan D. M. Bline, 1989, *Professional and Job Related Attitudes and The Behaviors They Influence Among Government Accountant*, Volume 2, Accounting, Organizations and Society.
- Meyer, J. P., N. J. Allen dan C. A. Smith, 1993, *Commitment to Organizations and Occupations: Extensions and Test of a Three Component Conceptualization*, Volume 78, Journal of Applied Psychology.
- _____ dan L. Herscovitch, 2001, *Comitment in The Workplace: Toward a General Model*, Volume 11, Human Resource Management Review.
- Smith, David dan Matthew Hall, 2008, *An Empirical Examination of a Three-Component Model of Professional Commitment among Public Accountants*, Volume 20, Number 1, Behavioral Research in Accounting.



PERBEDAAN KINERJA AKUNTAN PUBLIK BERDASARKAN GENDER
(Studi Empiris pada Kantor Akuntan Publik di Semarang)

FX. Anton

Fakultas Ekonomi Unaki Semarang
anton74d@yahoo.com

Yenny Setiawati

Fakultas Ekonomi Unaki Semarang
fei_yen89@yahoo.com

Abstract

The objective of this research is to empirically analyze difference of performance of male and female public accounting at public accounting firm. The performance is measured using organizational commitment, professional commitment, job satisfaction, motivation, and career opportunity. The result of this research is expected to give the contribution to organizations, especially the public accounting firm.

Objects in this research are public accounting at public accounting firm in Semarang. Data were collected using survey method. The sample is selected using convenience sampling method. From 100 questionnaires disseminated to all respondents, only 46 questionnaires were returned. However, only 42 of the returned questionnaires were valid for analyses. Logistic Regression was used to test the hypothesis.

The result prove that there is no difference of organizational commitment, professional commitment, job satisfaction, motivation, and career opportunity among male and female public accounting in public accounting firm.

Keywords : *Organizational Commitment, Professional Commitment, Job Satisfaction, Motivation, and Career Opportunity*

Pendahuluan

Dalam sebuah perusahaan, sumber daya manusia merupakan bagian penting selain sumber daya ekonomi (SDE) dan sumber daya alam (SDA). Sumber daya manusia merupakan asset yang sangat berharga karena manusia merupakan satu-satunya sumber daya yang dapat mengerjakan sumber daya yang lainnya (seperti : *machine, materials, methods*).

Perusahaan perlu *me-manage* sumber daya manusia untuk mencapai tujuan secara efektif, dengan senantiasa melakukan investasi untuk penerimaan, penyeleksian karyawan, dan mempertahankan sumber daya manusia serta melakukan evaluasi atas kinerja. Di Indonesia sendiri saat ini perkembangan peran wanita mengalami peningkatan pesat. Kemajuan yang paling terlihat nyata yaitu semakin meningkatnya kualitas pendidikan wanita dan kuantitas wanita terdidik pada setiap angkatan kerja. Meningkatnya jumlah wanita yang memasuki dunia kerja dalam beberapa tahun terakhir mempengaruhi manajemen dalam pengelolaan diversitas yang berkaitan dengan gender.

Perbedaan jenis kelamin dalam lingkup pekerjaan memberikan diskriminasi perlakuan yang berbeda. Diskriminasi dapat terjadi di setiap tahap perkerjaan, dari rekrutmen sampai pendidikan dan remunerasi, pemisahan jenis pekerjaan, promosi dan pengembangan karir, serta keputusan hubungan kerja.



Kesetaraan gender adalah terkait dengan kesetaraan sosial antara pria dan wanita, dilandaskan kepada pengakuan bahwa ketidaksetaraan gender yang disebabkan oleh diskriminasi struktural dan kelembagaan.

Terminologi gender dalam ilmu-ilmu sosial, diperkenalkan sebagai acuan kepada perbedaan-perbedaan antara pria dan wanita tanpa konotasi-konotasi yang sepenuhnya bersifat biologis (Mandy Macdonald et.al 1997). Sedangkan istilah “perilaku gender” adalah perilaku yang tercipta melalui proses pembelajaran, bukan sesuatu yang berasal dari dalam diri sendiri secara alamiah atau takdir yang tidak bisa dipengaruhi oleh manusia.

Perbedaan gender telah melahirkan berbagai ketidakadilan, baik pria maupun wanita. Ketidakadilan gender merupakan sistem dan struktur dimana baik kaum pria maupun wanita menjadi korban dari sistem tersebut. Ketidakadilan gender termanifestasikan dalam berbagai bentuk, yakni : marginalisasi, proses pemiskinan ekonomi, subordinasi dalam pengambilan keputusan, *stereotype*, dan diskriminasi (Farikh, 1996)

Bidang akuntan publik merupakan salah satu bidang yang tidak terlepas dari diskriminasi gender. Dalam suatu penelitian yang dilakukan oleh Walkup dan Fenzau tahun 1980 (dalam Sri Trisnarningsih, 2004), ditemukan bahwa 41% responden yang mereka teliti (para akuntan publik wanita) telah meninggalkan pekerjaannya karena merasakan adanya perbedaan atau bentuk diskriminasi yang mempengaruhi karir mereka. Sementara itu hasil Hasibuan (1996), mengatakan bahwa meskipun jumlah wanita karir meningkat secara signifikan, adanya diskriminasi terhadap wanita tetap menjadi suatu masalah yang cukup besar.

Dalam uraian di atas, nampak bahwa faktor gender sangat berhubungan kuat dengan kinerja akuntan publik, maka peneliti ingin mengadakan penelitian yang berjudul : “Perbedaan Kinerja Akuntan Publik Berdasarkan Gender”. Penelitian ini merupakan studi empiris pada KAP di Semarang.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang ada pada latar belakang penelitian, maka dalam penelitian dirumuskan permasalahan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

“Apakah terdapat perbedaan kinerja antara akuntan publik pria dan wanita yang diprosikan ke dalam komitmen organisasional, komitmen profesi, motivasi, kesempatan kerja dan kepuasan kerja, pada kantor akuntan publik di Semarang?”

Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perbedaan kinerja antara akuntan publik pria dan wanita pada kantor akuntan publik Semarang yang diprosikan ke dalam komitmen organisasional, komitmen profesional, kepuasan kerja, motivasi dan kesempatan kerja.

Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi Kantor Akuntan Publik (KAP)
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bukti empiris ada tidaknya perbedaan kinerja antara akuntan publik pria dan akuntan publik wanita.
2. Bagi Akademisi
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori, terutama yang berkaitan dengan akuntansi keperilakuan.
3. Bagi Pihak Lain
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak-pihak terkait yang berkaitan dengan rekrutmen pegawai, penilaian kinerja, perencanaan kerja, pendidikan profesi, dan penetapan staf.



Tinjauan Pustaka

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Perincian masing-masing proksi kinerja yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Gender

Gender adalah perbedaan biologis pria dan wanita yang berhubungan dengan proses reproduksi (Hartati dalam Trisnaningsih, 2004). Karena sulit untuk merekonstruksi gender secara sosial, maka gender dapat diisi oleh responden sesuai dengan jenis kelaminnya. Pengukuran gender dilakukan secara Dummy.

Komitmen Organisasional (*Organizational Commitment*)

Komitmen organisasional adalah tingkat kekerapan identifikasi dan keterikatan individu terhadap organisasi yang dimasukinya, sehingga kepuasan kerja karyawan tetap dipengaruhi oleh komitmen pada tahap awal memasuki organisasi, komitmen organisasional dapat terbentuk karena adanya ikatan emosional, karyawan tidak menemukan alternative pekerjaan lain dan memang seharusnya dilakukan (Meyer, Allen dan Smith, dalam Ariffudin, 2002).

Untuk mengukur komitmen organisasi digunakan instrument yang terdiri dari enam (6) item pertanyaan yang mencakup komitmen afektif (*affective commitment*), komitmen normatif (*normative commitment*), dan komitmen keberlangsungan (*continuance commitment*). Keseluruhan item pertanyaan diukur dengan skala likert.

Komitmen profesional (*Professional Commitment*)

Komitmen profesional adalah tingkat loyalitas individu pada profesinya seperti yang dipersepsikan oleh individu tersebut (Larkin, 1990). Pada penelitian ini komitmen profesional diukur menggunakan beberapa instrumen. Instrumen ini terdiri dari sepuluh (10) pertanyaan. Item-item tersebut terdiri dari lama bekerja, hubungan dengan sesama profesi, keyakinan terhadap peraturan, dan pengabdian profesi. Keseluruhan item pertanyaan diukur menggunakan skala likert.

Kepuasan Kerja (*Job Satisfaction*)

Kepuasan kerja didefinisikan sebagai sikap seseorang terhadap pekerjaannya yang dapat dicapai apabila upah yang didapat wajar, pekerjaan menarik, kesempatan promosi yang terbuka luas, supervisor yang feksibel, dan rekan kerja yang dapat diajak bekerja sama (Smith, dalam Arifuddin, 2002). Kepuasan kerja pada penelitian ini diukur dengan menggunakan tujuh (7) item pertanyaan yang terdiri dari upah, pekerjaan, kesempatan promosi, supervisor, dan rekan kerja. Pengukuran seluruh item tersebut diukur dengan skala likert.

Motivasi (*Motivation*)

Motivasi dipandang sebagai keadaan dalam diri pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu untuk mencapai suatu tujuan (Reksohadiprodjo, 1990). Pengukuran motivasi menggunakan instrumen dengan Sembilan (9) item yang terdiri dari prestasi kerja, pengaruh, dan afiliasi. Pengukuran dilakukan dengan skala likert.

Kesempatan Kerja (*Career Opportunity*)

Kesempatan dalam penelitian ini dimaksudkan sebagai peluang mendapatkan kesetaraan dalam pengembangan atau promosi dan mendapatkan penugasan serta dalam penetapan gaji dan kenaikan secara berkala (Trisnaningsih, 2004). Untuk mengukur kesempatan kerja digunakan instrumen yang terdiri dari empat (4) item pertanyaan yang terdiri dari lapangan pekerjaan yang tersedia dan promosi dari rekan kerja. Pengukuran empat (4) item tersebut menggunakan skala likert

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas maka dapat ditetapkan hipotesis sebagai berikut :

Ha : Terdapat perbedaan kinerja akuntan publik pria dan akuntan publik wanita pada kantor akuntan publik di Semarang (dengan indikator komitmen organisasional, komitmen profesi, kepuasan kerja, motivasi, dan kesempatan kerja).

Gambaran Umum Responden

Dalam penelitian ini data yang digunakan merupakan data primer hasil penyebaran kuisioner kepada akuntan yang bekerja pada Kantor Akuntan Publik di Semarang. Penyebaran kuisioner ditujukan untuk 18 KAP yang berada di Semarang, namun peneliti hanya berhasil menyebar kuisioner pada 9 KAP di Semarang. Jumlah kuisioner yang disebarkan pada setiap KAP berbeda-beda. Hal ini disebabkan karena penyebaran kuisioner disesuaikan dengan populasi atau jumlah anggota yang bekerja pada KAP tersebut. Adapun jumlah kuisioner yang disebarkan untuk tiap KAP berkisar antara 5 sampai 10 kuisioner dengan total keseluruhan sebanyak 100 kuisioner.

Dari 100 kuisioner yang terkirim, kuisioner yang kembali berjumlah 46 kuisioner. Dari 46 kuisioner tersebut hanya 42 kuisioner (17 responden pria dan 25 responden wanita) yang dapat diolah dan kemudian dianalisis karena responden hanya menjawab sebagian dari daftar pertanyaan atau tidak diisi secara lengkap. Tingkat pengembalian kuisioner yang digunakan untuk mengolah data sebesar 42%, dihitung dari prosentase jumlah kuisioner yang digunakan (42 kuisioner) dibagi total yang sampai ke responden (100 kuisioner).

Hasil Pengujian Instrumen Penelitian

Uji Validitas

Uji validitas data dilakukan dengan program SPSS 18.0 dengan tujuan untuk mengetahui apakah item-item pertanyaan yang tersaji dalam kuisioner benar-benar akurat sehingga mampu mengukur dengan tepat apa yang akan diteliti. Pengujian validitas ini dianggap valid apabila nilai r hitung $>$ r tabel (0,251)

1. Uji Validitas Variabel Komitmen Organisasional

Berikut adalah tabel yang menunjukkan hasil pengujian validitas penelitian untuk variabel komitmen organisasional :

Hasil Pengujian Validitas Variabel Komitmen Organisasional

Pertanyaan	r hitung	Keterangan
Pertanyaan 1	0,692	Valid
Pertanyaan 2	0,734	Valid
Pertanyaan 3	0,520	Valid
Pertanyaan 4	0,581	Valid
Pertanyaan 5	0,565	Valid
Pertanyaan 6	0,650	Valid

Dari tabel di atas diketahui untuk masing-masing item pertanyaan kuisioner penelitian ternyata hasil dari r hitung $>$ r tabel sehingga dapat dikatakan hasilnya valid.

2. Uji Validitas Variabel Komitmen Profesional

Berikut adalah tabel yang menunjukkan hasil pengujian validitas penelitian untuk variabel komitmen profesional :

Hasil Pengujian Validitas Variabel Komitmen Profesional

Pertanyaan	r hitung	Keterangan
Pertanyaan 1	0,449	Valid
Pertanyaan 2	0,376	Valid
Pertanyaan 3	0,612	Valid
Pertanyaan 4	0,438	Valid
Pertanyaan 5	0,324	Valid
Pertanyaan 6	0,565	Valid
Pertanyaan 7	0,268	Valid
Pertanyaan 8	0,363	Valid
Pertanyaan 9	0,264	Valid

Dari tabel di atas diketahui untuk masing-masing item pertanyaan kuisioner penelitian ternyata hasil dari r hitung $>$ r tabel sehingga dapat dikatakan hasilnya valid.



3. Uji Validitas Variabel Kepuasan Kerja

Berikut adalah tabel yang menunjukkan hasil pengujian validitas penelitian untuk variabel kepuasan kerja :

Hasil Pengujian Validitas Variabel Kepuasan Kerja

Pertanyaan	r hitung	Keterangan
Pertanyaan 1	0,550	Valid
Pertanyaan 2	0,608	Valid
Pertanyaan 3	0,785	Valid
Pertanyaan 4	0,669	Valid
Pertanyaan 5	0,788	Valid
Pertanyaan 6	0,700	Valid
Pertanyaan 7	0,684	Valid
Pertanyaan 8	0,745	Valid

Dari tabel di atas diketahui untuk masing-masing item pertanyaan kuisioner penelitian ternyata hasil dari r hitung > r tabel sehingga dapat dikatakan hasilnya valid.

4. Uji Validitas Variabel Motivasi

Berikut adalah tabel yang menunjukkan hasil pengujian validitas penelitian untuk variabel motivasi :

Hasil Pengujian Validitas Variabel Motivasi

Pertanyaan	r hitung	Keterangan
Pertanyaan 1	0,524	Valid
Pertanyaan 2	0,561	Valid
Pertanyaan 3	0,457	Valid
Pertanyaan 4	0,652	Valid
Pertanyaan 5	0,462	Valid
Pertanyaan 6	0,711	Valid
Pertanyaan 7	0,642	Valid
Pertanyaan 8	0,722	Valid
Pertanyaan 9	0,573	Valid

Dari tabel di atas diketahui untuk masing-masing item pertanyaan kuisioner penelitian ternyata hasil dari r hitung > r tabel sehingga dapat dikatakan hasilnya valid.

5. Uji Validitas Variabel Kesempatan Kerja

Berikut adalah tabel yang menunjukkan hasil pengujian validitas penelitian untuk variabel kesempatan kerja :

Hasil Pengujian Validitas Variabel Kesempatan Kerja

Pertanyaan	r hitung	Keterangan
Pertanyaan 1	0,651	Valid
Pertanyaan 2	0,663	Valid
Pertanyaan 3	0,739	Valid
Pertanyaan 4	0,429	Valid

Dari tabel di atas diketahui untuk masing-masing item pertanyaan kuisioner penelitian ternyata hasil dari r hitung > r tabel sehingga dapat dikatakan hasilnya valid.

Uji Realibilitas

Uji ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran relatif konsisten jika diulang berkali-kali. Untuk uji realibilitas ini digunakan teknik Alpha Cronbach. Suatu instrument dikatakan handal (realibel) apabila memiliki nilai koefisien *Cronbach Alpha* diatas 0,6.

Hasil Pengujian Realibilitas

No	Variabel	Nilai <i>Cronbach Alpa</i>	Keterangan
1	Komitmen Organisasional	0,848	Realibel
2	Komitmen Profesional	0,743	Realibel
3	Kepuasan Kerja	0,903	Realibel
4	Motivasi	0,862	Realibel
5	Kesempatan Kerja	0,815	Realibel

Uji Normalitas

Pengujian ini bertujuan untuk menemukan normalitas data yang merupakan asumsi terpenting dalam statistika parametrik. Dengan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* dapat dilihat bahwa semua data sampel berdistribusi normal. Hal ini terbukti dengan nilai probabilitas di atas 0,05. Pengujian normalitas dilakukan terhadap dua sampel yang independen yaitu akuntan publik pria dan akuntan publik wanita. Maka uji hipotesis yang digunakan adalah uji hipotesis *Logistic Regression*

Hasil Pengujian Normalitas

No	Variabel	Nilai Normalitas	Keterangan
1	Komitmen Organisasional	0,161	Normal
2	Komitmen Profesional	0,569	Normal
3	Kepuasan Kerja	0,182	Normal
4	Motivasi	0,052	Normal
5	Kesempatan Kerja	0,059	Normal

Uji Regresi Logistik

Untuk melakukan pengujian secara multivariate perbedaan kinerja akuntan public berdasarkan gender, diperlukan analisis regresi logistik. Hal ini dikarenakan variabel dependen dalam penelitian ini yaitu akuntan publik pria dan wanita merupakan variabel bertipe data *dummy*, di mana nilai 0 menyatakan akuntan publik pria dan nilai 1 menyatakan akuntan publik wanita. Perhitungan statistik dan pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi logistik dibantu dengan program *SPSS 18 for Windows*. Berikut ini adalah hasil pengujian serta pembahasan:

Uji Kelayakan Model (Goodness of Fit Test)

Pengujian kelayakan model regresi logistik ini dapat dilakukan dengan menggunakan pengujian ketepatan antara prediksi model regresi logistik dengan hasil pengamatan. Model regresi logistik yang baik adalah apabila tidak terjadi perbedaan antara data hasil pengamatan dengan data yang diperoleh dari hasil prediksi. Pengujian ini dilakukan dengan uji *Hosmer and Lemeshow's Goodness of fit test*. Apabila nilai statistik menunjukkan nilai yang tidak signifikan, berarti tidak terdapat perbedaan antara data estimasi regresi logistik dengan data observasi. Berikut ini adalah hasil pengujian *Hosmer and Lemeshow's Goodness of fit test*

Hasil Uji Hosmer and Lemeshow Test

Hosmer and Lemeshow Test

Chi-square	Df	Sig.
10.022	8	.263

Sumber : Data primer yang diolah, 2011

Tabel hasil pengujian Hosmer and Lemeshow menunjukkan nilai *chi square* sebesar 10,022 dengan signifikansi sebesar 0,263. Nilai signifikansi yang lebih besar dari 0.05 menunjukkan bahwa tidak diperolehnya perbedaan antara data estimasi model regresi logistik dengan data observasinya. Berdasarkan hasil tersebut dapat diartikan bahwa model sudah fit dan tidak diperlukan adanya modifikasi model.

Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap akuntan pria dan akuntan wanita ditunjukkan dengan nilai R^2 dari model regresi logistik :

Koefisien Determinan

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	51.903 ^a	.108	.145

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Sumber : Data primer yang diolah, 2011



Hasil output SPSS menunjukkan nilai Cox & Snell R Square sebesar 0,108 serta nilai Nagelkerke R Square atau yang disebut juga sebagai koefisien determinan sebesar 0,145 di mana nilai ini apabila makin mendekati angka 1 maka semakin besar pula variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen. Hal ini berarti bahwa variabilitas dependen yang dapat dijelaskan oleh variabilitas independen sebesar 14,5 % dengan syarat yang telah dipenuhi sebelumnya yaitu jika nilai *Hosmer and Lemeshow's Goodness Fit of Test* > 0,05 di mana dalam penelitian ini angka signifikansi yang didapatkan dari tes tersebut adalah sebesar 0,263 yang lebih besar dari 0,05.

Koefisien Regresi Logistik

Setelah mendapatkan model regresi logistik yang fit dan tidak memerlukan adanya modifikasi model, pengujian hipotesis dapat dilakukan. Pengujian regresi logistik menggunakan program SPSS, dan bertujuan untuk membuktikan apakah variabel independen yang dihipotesiskan mempengaruhi variabel dependen. Hasil pengujian regresi logistik dapat dilihat pada tabel di berikut ini:

Tabel Hasil Uji Regresi Logistik

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a						
X1	-.011	.180	.004	1	.951	.989
X2	.179	.124	2.087	1	.149	1.196
X3	-.183	.151	1.466	1	.226	.833
X4	-.018	.149	.014	1	.905	.982
X5	.258	.226	1.301	1	.254	1.294
Constant	-3.164	4.052	.610	1	.435	.042

a. Variable(s) entered on step 1: X1, X2, X3, X4, X5.

Sumber : Data primer yang diolah, 2011

Berdasarkan tabel di atas, dapat dibuat persamaan regresi logistik yaitu:

$$\ln \frac{p}{1-p} = -3,164 - 0,11X_1 + 0,179X_2 - 0,183X_3 - 0,018X_4 + 0,258X_5$$

Analisis hipotesis hasil uji regresi logistik :

1. Berdasarkan hasil uji regresi logistik variabel komitmen organisasional menunjukkan nilai sig. sebesar 0,951 yang lebih besar dari batas toleransi 0,05. Dengan demikian hasil analisis ini menerima hipotesis null (Ho), berarti tidak terdapat perbedaan komitmen organisasional antara akuntan publik pria dan akuntan publik wanita.
2. Berdasarkan hasil uji regresi logistik variabel komitmen profesional menunjukkan nilai sig. sebesar 0,149 yang lebih besar dari batas toleransi 0,05. Dengan demikian hasil analisis ini menerima hipotesis null (Ho), berarti tidak terdapat perbedaan komitmen profesional antara akuntan publik pria dan akuntan publik wanita.
3. Berdasarkan hasil uji regresi logistik variabel kepuasan kerja menunjukkan nilai sig. sebesar 0,226 yang lebih besar dari batas toleransi 0,05. Dengan demikian hasil analisis ini menerima hipotesis null (Ho), berarti tidak terdapat perbedaan kepuasan kerja antara akuntan publik pria dan akuntan publik wanita.
4. Berdasarkan hasil uji regresi logistik variabel motivasi menunjukkan nilai sig. sebesar 0,905 yang lebih besar dari batas toleransi 0,05. Dengan demikian hasil analisis ini menerima hipotesis null (Ho), berarti tidak terdapat perbedaan motivasi antara akuntan publik pria dan akuntan publik wanita.
5. Berdasarkan hasil uji regresi logistik variabel kesempatan kerja menunjukkan nilai sig. sebesar 0,254 yang lebih besar dari batas toleransi 0,05. Dengan demikian hasil analisis ini menerima hipotesis null (Ho), berarti tidak terdapat perbedaan kesempatan kerja antara akuntan publik pria dan akuntan publik wanita.

Dari hasil di atas, dapat disimpulkan bahwa hipotesis null diterima yang berarti tidak terdapat perbedaan kinerja antara akuntan publik pria dan wanita yang diproseskan ke dalam



lima variabel yaitu, komitmen organisasional, komitmen profesional, kepuasan kerja, motivasi, dan kesempatan kerja.

Penutup

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan hasil penelitian, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Tidak terdapat perbedaan komitmen organisasional, komitmen profesional, kepuasan kerja, motivasi, dan kesempatan kerja antara akuntan publik pria dan wanita pada Kantor Akuntan Publik di Semarang.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya (Sri Trisnaningsih, 2004) yang mengemukakan bahwa ada kesetaraan komitmen organisasional, komitmen profesional, kepuasan kerja, motivasi, dan kesempatan kerja antara akuntan publik pria dan wanita. Temuan ini juga mendukung hasil penelitian Arfan Ikhsan (2007) yang mengemukakan bahwa jika dilihat dari gender, tidak ada perbedaan profesionalisme. Ini menunjukkan bahwa antara akuntan publik pria dan wanita memiliki tingkat profesionalisme yang sama

Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini yang memungkinkan hasil penelitian tidak akurat antara lain :

1. Penelitian ini menggunakan metode survey melalui kuisioner, peneliti tidak melakukan wawancara atau terlibat langsung dalam organisasi kantor akuntan publik, sehingga kesimpulan yang diambil hanya berdasarkan pada data yang dikumpulkan melalui kuisioner.
2. Hasil penelitian ini hanya dapat dijadikan analisis pada obyek penelitian yang terbatas profesi akuntan publik pada kantor akuntan publik di Semarang, sehingga memungkinkan adanya perbedaan hasil dan kesimpulan apabila dilakukan untuk obyek dan profesi yang berbeda.

Rekomendasi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak yang terkait dengan akuntan publik dan dapat menambah wawasan dalam pengembangan literatur akuntansi keperilakuan. Selain itu, diharapkan juga dapat bermanfaat bagi pihak-pihak terkait sebagai dasar dalam mempertimbangkan rekrutmen dan pengembangan sumber daya organisasi sehingga dapat meningkatkan kinerja akuntan publik secara optimal.

Untuk penelitian mendatang dapat disarankan sebaiknya dilakukan kontak langsung dengan responden dalam penyebaran kuisioner sehingga hasil yang didapatkan dapat akurat dan apabila mungkin dapat dilakukan penelitian pada bidang profesi lain selain akuntan publik. Serta dapat dilakukan pengujian lain selain melihat dari segi perbedaan kinerja akuntan public

Daftar Pustaka

- Arifuddin. 2002. Pengaruh Kecocokan Etika Terhadap Kepuasan Kerja, Komitmen Organisasional, dan Keinginan Pindah pada KAP di Makassar. *Tesis (Tidak dipublikasikan)*, Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro Semarang.
- Farikh, Mansour.1996. *Menggeser Konsepsi Gender dan Transformasi Sosial*. Yogyakarta. Pustaka Pelajar.
- Ghozali, I. 2005 *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Edisi III. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hasibuan, Chrysanti-Sedyono. 1996. *Perempuan di Sektor Formal*, dalam Gardiner Mayling, O., Wagemann, Mildred L.E., Suleemari, Evelyn, & Sulastri. *Perempuan Indonesia : Dulu dan Kini*. Jakarta : PT Gramedia.



- Ikhsan, Arfan. 2007. Profesionalisme Auditor pada Kantor Akuntan Publik Dilihat dari Perbedaan Gender, KAP dan Hirarki Jabatannya. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 9 No. 3, Desember 2007 : 199 -222.
- Larkin, Joseph M., "Does Gender Affect Auditor KAP's Performance?", *The Women CPA*, Spring, 1990, pp.20-24.
- Macdonald, M, Ellen Sprenger, and Ireen Dubel. 1997. *Gender and Organizational Change Bridging the Gap between Policy and Practice*. Amsterdam : Royal Tropical Institute.
- Trisnaningsih, Sri. 2004. Perbedaan Kinerja Auditor Dilihat dari Segi Gender : (Studi Empiris pada Kantor Akuntan Publik di Jawa Timur). *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, Vol 7 No.1, Januari : 108-123.
- Reksohardiprodjo, S. 1990. *Manajemen Strategi*. BPFE, Yogyakarta.



PENGARUH KEAHLIAN AUDITOR, *LOCUS OF CONTROL*, DAN KOMITMEN ORGANISASI TERHADAP PENERIMAAN PERILAKU AUDIT DISFUNGSIONAL
(Ditinjau dari *Expectancy Theory* dan *Goal Setting Theory*)

Ceacilia Srimindarti
Staf Pengajar Prodi Akuntansi FE UNISBANK Semarang
mindarti_ciel@yahoo.com

Elen Puspitasari
Mahasiswa S3 (Doktor Ilmu Ekonomi) UNDIP Semarang

Abstract

The purpose of this research is to analyze the influence among internal individual factors such as auditor expertise, locus of control, and organizational commitment with auditor acceptance of dysfunctional audit behavior. Another aim of this research is to expand review the theories of behavioral that can be used for accounting research such as expectancy theory and goal setting theory.

The object of this study are auditors who working in audit firms in Indonesia. Data collected used survey method with send questionnaire to respondent by post. There are 230 respondent who participate in this study. Regression by SPSS were used to test the hypothesis.

The result of this study find that locus of control variable has significant positive influence with auditor acceptance of dysfunctional audit behavior. On the other hand, auditor expertized has negative influence with auditor acceptance of dysfunctional audit behavior. This study also find that organizational commitment is not influential with auditor acceptance of dysfunctional audit behavior. This study supported by Expectancy Theory and Goal Setting Theory. Future research can be done with investigate others factors which possibly influence to acceptance of dysfunctional audit behavior, such as auditor's moral.

Keywords: Auditor Expertize, Locus of Control, Organizational Commitment, Expectancy Theory, Goal Setting Theory, Acceptance of Dysfunctional Audit Behavior.

PENDAHULUAN

Pada kondisi persaingan yang semakin ketat seperti sekarang ini auditor dituntut untuk selalu mempertahankan kinerjanya agar kualitas audit tetap terjaga. Auditor harus melakukan pekerjaan sesuai dengan standar profesional, sehingga kepercayaan terhadap auditor bisa dipertahankan (McDaniel, 1990). Auditor dalam melaksanakan tugasnya harus mengikuti standar audit. Standar tersebut terdiri dari standar umum, standar pekerjaan lapangan dan standar pelaporan serta kode etik akuntan. Standar tersebut harus dipatuhi oleh seluruh anggota dan akuntan publik yang beroperasi sebagai auditor independen (Arens dan Loebbecke, 1995).

Menurut Pernyataan Standar Audit (PSA), seorang auditor wajib melaksanakan tugas-tugasnya dengan kesungguhan dan kecermatan, atau kepedulian profesional. Kecermatan dan keseksamaan profesional meliputi ketelitian dalam memeriksa kelengkapan kertas kerja, mengumpulkan bahan bukti audit yang memadai dan menyusun laporan audit yang lengkap (Arens dan Loebbecke, 1996). Auditor harus bertindak secara rasional dengan mengikuti prosedur yang sistematis untuk membuat penilaian dan opini atas dasar bukti relevan yang memadai (Mautz dan Sharaf, 1985). Seorang auditor dituntut untuk melakukan tugas dengan tingkat ketelitian yang masuk akal, keahlian, dan kehati-hatian dalam setiap kasus (Otley dan Pierce, 1996). Penyimpangan terhadap standar ini akan menyebabkan



perilaku audit disfungsional yang sangat tidak diinginkan. Tindakan disfungsional dapat mengurangi efektivitas selama perikatan dapat mempengaruhi audit yang dilakukan (Sososutikno, 2003).

Lightner, Adam, dan Lightner (1982) menggunakan teori *expectancy* dalam penelitiannya dan menemukan bahwa sejumlah auditor (lebih dari 65 persen) secara signifikan melakukan *under-reporting time* dengan cara mengerjakan program audit dengan menggunakan waktu personal, dan tidak melaporkan waktu lembur yang digunakan dalam pengerjaan program audit. Rhode (1978) dalam Donnelly et al (2003) melaporkan bahwa lebih dari 50 persen anggota AICPA mengakui telah melakukan *sign off* terhadap langkah audit atau melakukan audit dengan kualitas dibawah standar. Temuan ini menunjukkan betapa tingginya perilaku disfungsional dalam bidang audit. Berbagai bentuk perilaku disfungsional merupakan salah satu faktor yang menyebabkan auditor tidak efektif dalam mengumpulkan bukti-bukti yang memadai (Mautz dan Sharaf, 1985) seperti menghentikan langkah dalam audit tanpa menggantikannya dengan langkah yang lain dan perilaku disfungsional lainnya dapat menyebabkan penilaian yang tidak tepat terhadap laporan keuangan klien (Mautz dan Sharaf, 1985).

Perilaku audit disfungsional dapat berpengaruh langsung dan tidak langsung terhadap audit yang dilakukan (Donnelly et al., 2003). Perilaku yang secara langsung mempengaruhi audit termasuk penyelesaian langkah-langkah audit yang terlalu dini tanpa melengkapi keseluruhan prosedur (*premature sign-off audit steps without completion of procedure*), merubah prosedur yang telah ditetapkan dalam pelaksanaan audit (Otley dan Pierce, 1995; Rhode, 1978; Alderman dan Deitrick, 1982), pemrosesan yang tidak akurat (McDaniel, 1990), dan kesalahan dalam tahap-tahap audit (Margheim, 1990; Lightner et al., 1982). Perilaku audit disfungsional yang berpengaruh tidak langsung terhadap audit yang dilakukan adalah *under-reporting time* (melaporkan waktu yang dibutuhkan untuk audit lebih pendek daripada waktu yang sesungguhnya). Perilaku ini mengarahkan pada keputusan personal yang buruk, revisi anggaran yang tidak jelas, dan menghasilkan tekanan waktu terhadap audit dimasa yang akan datang (Donnelly et al., 2003).

Penelitian terdahulu lebih memfokuskan faktor di luar individu auditor sebagai penyebab perilaku audit disfungsional dan mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan yang memiliki andil terhadap perilaku disfungsional, misalnya tekanan waktu, dan gaya supervisor (Donnelly et al., 2003). Belum banyak penelitian yang menguji faktor-faktor yang berasal dari individu auditor sebagai penyebab tindakan audit disfungsional Malone dan Roberts (1996), padahal faktor individu dapat menjadi penyebab tindakan audit disfungsional seperti perbedaan faktor yang berasal dari individu auditor menjadi salah satu faktor yang berpotensi mempengaruhi auditor dalam memilih perilaku disfungsional Donnelly et al (2003).

Penelitian-penelitian di Indonesia yang menguji perilaku audit disfungsional masih belum banyak dilakukan. Penelitian yang telah dilakukan selama ini lebih difokuskan pada cakupan sampel yang terbatas dan variabel yang diuji lebih difokuskan pada faktor-faktor eksternal auditor. Berbagai bukti empiris dari penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya menunjukkan adanya masalah penerimaan perilaku audit disfungsional yang dihadapi profesi akuntan publik dalam rangka memenuhi tanggungjawab profesinya. Faktor penyebab penerimaan perilaku audit disfungsional adalah faktor internal individu auditor (Irawati, dkk. 2005; Donnelly et al., 2003), sedangkan Trevino (1986) menyatakan bahwa perilaku tidak etis yang dilakukan individu organisasi dapat diakibatkan oleh faktor-faktor internal individu.

Perilaku audit yang disfungsional bisa diakibatkan oleh perbedaan faktor yang bersumber dari individu auditor (Irawati dkk., 2005). Penelitian di psikologi menyatakan bahwa perilaku individual menggambarkan personalitas individu tersebut dan faktor-faktor situasional saat itu ketika membuat keputusan tindakan tertentu (Koonce dan Mercer, 2005). Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kecenderungan auditor untuk memilih



perilaku yang disfungsional dalam audit bisa juga berkaitan dengan berbagai faktor yang melekat pada individu auditor (Kelly dan Margheim, 1990).

Mengingat pentingnya pemahaman akan faktor individu dalam perilaku audit disfungsional, maka penelitian tentang perbedaan individu yang mempengaruhi penerimaan auditor terhadap perilaku audit disfungsional masih perlu dilakukan. Uraian di atas merupakan motivasi yang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian ini. Dasar teori yang digunakan dalam penelitian mengenai penerimaan perilaku audit disfungsional ini adalah teori *expectancy* dan teori *goal setting*. *Expectancy theory* digunakan untuk menjelaskan hubungan antara keahlian auditor dan penerimaan perilaku audit disfungsional. Teori ini menyatakan bahwa motivasi merupakan faktor yang dominan dalam menjelaskan perilaku individu di organisasi (Campbell, 1976). Menurut teori penetapan tujuan (*Goal setting theory*) individu memiliki beberapa tujuan, memilih tujuan, dan mereka termotivasi untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut (Weiner, 1989).

Uraian yang disebutkan di atas memberikan dukungan teori terhadap dugaan bahwa faktor internal individu auditor dapat mempengaruhi penerimaan perilaku audit disfungsional. Dukungan tersebut dijelaskan dengan mendasarkan pada tujuan dan harapan yang dimiliki oleh individu. Berbagai faktor individu yang memiliki pengaruh terhadap perilaku audit disfungsional, antara lain *locus of control*, komitmen organisasi, dan keahlian individu. *Locus of Control* merupakan suatu konsep yang dikembangkan oleh Rotter (1966) telah digunakan secara luas dalam penelitian perilaku untuk menjelaskan perilaku manusia dalam setting organisasi. Beberapa penelitian menunjukkan adanya hubungan positif antara individu dengan *locus of control* eksternal dan keinginan untuk menggunakan ketidakjujuran atau manipulasi untuk mencapai tujuan personal (Gable dan Dangello, 1994). Hasil penelitian empiris yang menguji hubungan antara *locus of control* dan perilaku audit yang disfungsional menunjukkan adanya hubungan positif antara *locus of control* eksternal dan penerimaan auditor terhadap perilaku audit yang disfungsional (Donnelly et al., 2003 dan Irawati dkk., 2005), sedangkan Malone dan Roberts (1996) tidak menemukan hubungan antara *locus of control* dan perilaku audit yang disfungsional.

Komitmen organisasi yang dimiliki oleh individu juga diduga dapat mempengaruhi perilaku disfungsional individu dalam organisasi, hal ini disebabkan karena individu yang memiliki komitmen organisasi tinggi akan bersedia bekerja lebih keras demi kepentingan organisasi (Robbins, 2003). Dalam setting akuntansi, komitmen organisasi yang dimiliki auditor diduga dapat mempengaruhi perbedaan penerimaan auditor terhadap perilaku audit yang disfungsional. Hal ini disebabkan karena auditor yang memiliki komitmen organisasi tinggi akan lebih setia terhadap nilai dan tujuan organisasi sehingga mereka akan cenderung bertindak fungsional (Maryanti, 2005).

Sifat lingkungan kerja di auditing sangat membutuhkan keahlian sehingga kemampuan auditor dalam melaksanakan pekerjaan sesuai standar akan ikut menentukan penerimaan auditor pada perilaku audit disfungsional. Menurut teori ekspektansi, Auditor yang memiliki persepsi mampu melaksanakan audit sesuai dengan program audit akan memilih untuk bertindak fungsional. Pada pihak lain, auditor yang memiliki persepsi bahwa mereka tidak mampu melaksanakan audit sesuai dengan program audit akan termotivasi untuk menerima perilaku tindakan audit disfungsional. Auditor yang memiliki berbagai kemampuan akan memiliki persepsi mampu melaksanakan penugasan audit. Persepsi ini akan memperkecil kemungkinan terjadinya konflik yang berkaitan dengan pekerjaan sehingga auditor yang memiliki berbagai keahlian akan lebih berperilaku fungsional (Ligtner et al., 1982).

Penelitian tentang faktor-faktor yang memiliki andil terhadap penerimaan auditor pada perilaku audit disfungsional penting dilakukan karena berbagai kejadian kegagalan audit telah menghasilkan peningkatan tuntutan pengguna laporan keuangan terhadap kualitas audit dan profesionalisme auditor dalam melaksanakan pekerjaan audit (Donnelly et al., 2003). Trevino (1986) menyatakan bahwa perbedaan berbagai faktor yang berasal dari individu karyawan dapat mempengaruhi perilaku individual dalam menghadapi dilema



termasuk keputusan penerimaan auditor terhadap perilaku audit disfungsional. Penelitian ini juga penting karena temuan faktor-faktor yang memiliki andil terhadap penerimaan auditor terhadap perilaku disfungsional merupakan suatu langkah awal dalam menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku disfungsional secara aktual (Donnelly et al., 2003).

KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Expectancy Theory

Teori *expectancy* digunakan untuk menjelaskan hubungan antara keahlian auditor dan penerimaan perilaku audit disfungsional. Teori ini menyatakan bahwa motivasi merupakan faktor yang dominan dalam menjelaskan perilaku individu di organisasi (Campbell, 1976). Teori ini mengasumsikan bahwa individu akan memilih tindakan, tingkat usaha, dan pekerjaan yang memaksimalkan keinginan ekspektasian mereka. Dengan kata lain individu akan berusaha meminimalkan ekspektasi yang tidak diinginkan.

Menurut teori *expectancy* terdapat tiga kombinasi yang mempengaruhi perilaku. Pertama, motivasi seorang individu merupakan fungsi dari ekspektasi usaha. Ekspektasi ini akan menentukan usaha yang akan mengarahkan pada perilaku yang diinginkan. Kedua, ekspektasi individu atas perilaku akan mengarahkan pada hasil atau ganjaran tertentu. Ketiga, pentingnya orientasi untuk setiap hasil atau ganjaran yang diharapkan. Dalam berbagai situasi perilaku individu dalam memilih atau melakukan sesuatu ditentukan oleh ekspektasi dan orientasi mereka.

Goal Setting Theory

Teori penetapan tujuan dalam penelitian ini digunakan untuk menjelaskan tindakan auditor dalam memilih tindakan disfungsional. Griffin et al., (1998) mengemukakan bahwa perilaku audit disfungsional yang dilakukan oleh individu disebabkan karena adanya motivasi tertentu. Teori ini mengasumsikan bahwa faktor utama yang mempengaruhi pilihan yang dibuat individu adalah tujuan yang mereka miliki.

Kesadaran individu dalam memilih tujuan akan mempengaruhi motivasi melalui empat mekanisme. Pertama, tujuan yang dimiliki akan menimbulkan usaha untuk mencapainya. Kedua, tujuan akan mengarahkan perhatian dan usaha untuk mencapai tujuan tersebut. Ketiga, tujuan akan meningkatkan usaha secara terus menerus. Keempat, tujuan akan mempengaruhi tindakan tidak langsung kearah penggunaan strategi dan ilmu pengetahuan yang relevan (Mitchell dan Daniels, 2003; Pinder, 1998; Locke dan Latham, 1990).

Menurut teori ini, tujuan yang dimiliki auditor akan menentukan pilihan tindakan yang dilakukan auditor. Dengan demikian tujuan yang dimiliki oleh auditor akan menentukan pilihan tindakan yang dilakukan auditor. Setiap auditor memiliki tujuan personal masing-masing dan auditor menginginkan untuk mencapai tujuannya, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Tujuan tersebut menentukan seberapa besar usaha yang akan dilakukan oleh auditor. Semakin tinggi komitmen auditor dalam mencapai tujuan tersebut akan mendorong auditor untuk melakukan usaha yang semakin keras. Dengan kata lain tujuan yang dimiliki oleh auditor akan mempengaruhi tindakan auditor.

Demikian juga halnya dalam menentukan pilihan untuk melakukan suatu tindakan. Tindakan auditor dalam menentukan pilihan untuk menerima dan melakukan tindakan disfungsional sangat tergantung pada tujuan yang dimiliki oleh auditor. Seorang auditor mungkin akan menerima dan melakukan tindakan disfungsional dengan tujuan untuk tetap bisa bertahan dalam pekerjaan mereka. Sementara auditor lain memilih untuk tidak melakukan tindakan disfungsional dengan tujuan untuk menghindari dampak negatif apabila perilaku disfungsional terdeteksi oleh organisasi.

Acceptance of Dysfunctional Audit Behavior

Penerimaan perilaku audit disfungsional merupakan suatu bentuk perilaku yang dapat menyebabkan kegagalan audit. Penerimaan merupakan sikap yang menunjukkan sejauhmana individu menerima atau terbuka terhadap perilaku tertentu. Dengan demikian penerimaan perilaku audit disfungsional menunjukkan seberapa besar individu terbuka



terhadap perilaku audit disfungsional. Semakin tinggi tingkat penerimaan individu terhadap perilaku audit disfungsional akan menentukan seberapa besar tingkat toleransi individu tersebut pada perilaku audit disfungsional. Penerimaan ini juga mendorong individu untuk melakukan perilaku audit disfungsional ketika mereka melihat tidak mampu mempertahankan pekerjaan dengan usaha mereka sendiri (Donnelly et al., 2003).

Perilaku-perilaku disfungsional merupakan perilaku yang tidak sesuai dengan standar dan tidak diinginkan dalam melakukan pekerjaan audit. Perilaku audit disfungsional merupakan setiap tindakan yang dilakukan auditor selama pelaksanaan program audit yang dapat mengurangi kualitas audit baik secara langsung maupun tidak langsung (Kelley dan Margheim, 1990; Otley dan Pierce, 1996). Perilaku tersebut terdiri dari *premature sign-off*, *under-reporting of time*, dan perilaku merubah atau mengganti prosedur audit (Otley dan Pierce, 1996).

Locus of Control

Locus of Control merupakan suatu konsep yang dikembangkan oleh Rotter (1966) yang menyatakan bahwa individu-individu mengembangkan ekspektasi-ekspektasi mengenai kesuksesan mereka dalam situasi tertentu akan tergantung pada perilaku personal mereka atau dikendalikan oleh pihak diluar dirinya (Donnelly et al., 2003). Individu-individu baik secara internal maupun secara eksternal dapat mengatasi situasi tertentu secara identik, tindakan-tindakan mereka akan memiliki pengaruh yang sangat berbeda pada kehidupan mereka (Donnelly et al., 2003).

Locus of control atau pusat kendali menunjukkan pada sejauhmana individu meyakini bahwa dia dapat mengendalikan faktor-faktor yang mempengaruhi dirinya. Individu yang memiliki pusat kendali internal tinggi meyakini bahwa perilaku dan tindakannya, meskipun tidak secara total, mempengaruhi berbagai peristiwa dalam hidupnya. Individu dengan pusat kendali eksternal yang tinggi meyakini bahwa kesempatan, nasib, atau orang lain merupakan faktor penentu utama bagi berbagai hal yang terjadi pada dirinya (Setiawan dan Ghozali, 2006).

Penelitian-penelitian sebelumnya tentang hubungan *locus of control* dengan perilaku audit disfungsional menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Malone dan Robert (1995) menghubungkan *locus of control* dengan perilaku mengurangi kualitas audit. Hasilnya menunjukkan *locus of control* secara statistik tidak signifikan mempengaruhi perilaku audit disfungsional. Donnelly et al. (2003) mengaitkan *locus of control* dengan penerimaan perilaku audit disfungsional. Hasilnya menunjukkan *locus of control* eksternal berpengaruh positif terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional. Hasil tersebut didukung oleh Irawati dkk. (2005), sedangkan Maryanti (2005) menemukan *locus of control* tidak terbukti berpengaruh terhadap perilaku audit disfungsional.

Auditor Expertize

Keahlian merupakan kemampuan yang dituntut untuk melakukan tugas tertentu dengan sebaik-baiknya (Ashton, 1990). Literatur psikologi memberikan dua simpulan umum tentang keahlian. Pertama, pemahaman yang mendalam tentang pengetahuan khusus merupakan faktor-faktor esensial yang mempengaruhi keahlian. Kedua, keahlian yang mumpuni meningkat melalui pengalaman kerja yang bertahun-tahun (Ashton, 1990).

Keahlian merupakan modal utama bagi seorang profesional untuk melaksanakan perkerjaan. Keahlian dilihat berdasarkan seberapa luas dan seberapa baik seorang individu dalam melakukan tugas yang menjadi tanggung jawab individu tersebut. Seorang individu tidak akan dapat melakukan pekerjaan sesuai dengan tujuan organisasi tempat mereka bekerja tanpa memiliki kemampuan untuk mencapai tujuan tersebut. Ketika individu dibebani tugas tertentu maka individu akan berusaha mengerjakan tugas tersebut sesuai dengan ketrampilan yang dimiliki (Locke dan Latham, 1990).

Menurut Arens dan Loebecke (1996) seorang auditor harus memiliki keahlian dengan latar belakang pendidikan formal auditing, dan pengalaman kerja yang cukup dalam profesi yang akan ditekuninya serta harus selalu mengikuti pendidikan-pendidikan profesi berkelanjutan. Seorang auditor juga dituntut untuk memenuhi kualifikasi teknis dan

berpengalaman dalam bidang industri yang digeluti kliennya. Selain itu auditor juga harus mempunyai kemampuan memahami kriteria yang digunakan serta mampu menentukan jumlah bahan bukti yang dibutuhkan untuk mendukung kesimpulan yang akan diambil. Menurut teori psikologi kognitif, seorang profesional yang ahli memiliki kemampuan untuk melakukan pekerjaan secara lebih baik. Auditor yang memiliki berbagai keahlian dan ketrampilan untuk melakukan pekerjaan audit akan mengalami konflik yang relatif sedikit berkaitan dengan pekerjaan mereka (Donnelly et al., 2003).

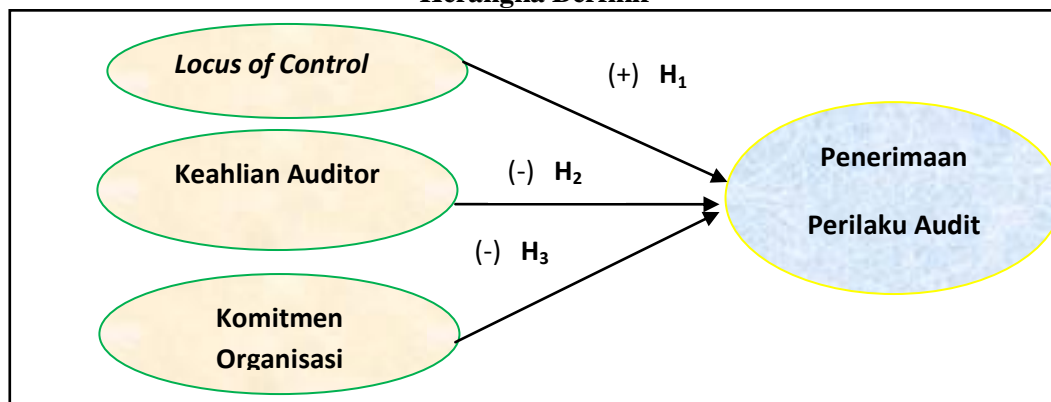
Organizational Commitment

Komitmen organisasional telah diidentifikasi sebagai suatu faktor kritis dalam memahami dan menjelaskan hubungan perilaku kerja para karyawan dalam organisasi. Parker dan Kohlmeyer (2005) mendefinisikan komitmen organisasi sebagai kekuatan relatif identifikasi individual terhadap suatu organisasi dan keterlibatannya dalam suatu organisasi tertentu. Tiga faktor yang terkait dalam organisasi yaitu: (1) kepercayaan yang pasti dan penerimaan terhadap nilai-nilai dan tujuan organisasi; (2) keinginan untuk berusaha sekuat tenaga demi organisasi; (3) dan keinginan yang kuat untuk tetap menjadi anggota organisasi.

Dalam lingkup auditor yang bekerja di Kantor Akuntan Publik telah banyak peneliti yang menghubungkan komitmen organisasi dengan perilaku mereka di tempat kerja. Donnelly et al. (2003) menginvestigasi komitmen organisasi dengan keinginan untuk keluar dan kinerja. Maryanti (2005) menemukan bahwa komitmen organisasi auditor berpengaruh terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional.

Kerangka pemikiran yang menunjukkan hubungan antar variabel ditampilkan dalam Gambar 1 sebagai berikut:

Gambar 1.
Kerangka Berfikir



Berdasarkan kerangka berfikir di atas, maka diturunkan hipotesis sebagai berikut:

- H1:** *Locus of Control* eksternal berpengaruh positif terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional.
- H2:** Keahlian auditor berpengaruh negatif terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional
- H3:** Komitmen organisasi berpengaruh negatif terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah auditor yang bekerja pada kantor akuntan publik di Indonesia. Untuk menentukan sampel yang diambil dalam penelitian ini, digunakan metode penyampelan bertujuan. Kriteria yang digunakan ditujukan kepada auditor telah bekerja pada Kantor Akuntan Publik yang bersangkutan minimal satu tahun.

Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah: *locus of control*, Komitmen Organisasi, Keahlian Auditor, dan Penerimaan Perilaku Audit disfungsional.

Locus of Control

Variabel ini diukur dengan menggunakan pertanyaan dari Spector (1988) yang terdiri dari enam belas pertanyaan. Teknik pengukuran menggunakan skala Likert point 1–7. Skor *locus of control* yang lebih tinggi menggambarkan kepribadian eksternal, sedangkan skor yang lebih rendah menggambarkan kepribadian internal. Pertanyaan nomor 1, 2, 3, 4, 7, 11, 14 dan 15 dinilai dengan skor terbalik.

Komitmen Organisasi

Variabel Komitmen Organisasi diukur dengan menggunakan pertanyaan yang dikembangkan oleh Mowday et al., (1979) terdiri dari sembilan pertanyaan. Teknik pengukuran menggunakan skala Likert point 1 – 7. Skor yang lebih tinggi menggambarkan Komitmen Organisasi yang tinggi.

Keahlian Auditor

Variabel Kualitas Auditor diukur dengan menggunakan pertanyaan yang dikembangkan dari Chao dan Georgia (1994) terdiri dari lima pertanyaan, teknik pengukuran menggunakan skala Likert point 1 – 7. Skor yang lebih tinggi menggambarkan kualitas yang tinggi, sedangkan skor yang rendah menggambarkan kualitas yang rendah.

Penerimaan Perilaku Audit Disfungsional

Penelitian ini menggunakan tiga tipe utama dari perilaku audit disfungsional (Donnelly et al., 2003) yaitu: *premature sign-off*, *under-reporting of time*, dan *altering/replacement of audit procedure*. Variabel ini diukur dengan menggunakan dua belas item pertanyaan yang dikembangkan oleh Donnelly et al., (2003). Skor yang rendah menunjukkan penerimaan yang rendah terhadap perilaku audit disfungsional, sedangkan skor tinggi menggambarkan penerimaan yang tinggi terhadap perilaku audit disfungsional.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji koefisien determinasi digunakan untuk menguji *goodness-fit* dari model refresi. Berdasarkan lampiran output, menunjukkan besarnya nilai adjusted R^2 sebesar 0,067 (Tabel 3) yang berarti variabilitas variabel penerimaan perilaku audit disfungsional yang dapat dijelaskan oleh variabilitas variabel *locus of control*, keahlian auditor, dan komitmen organisasi sebesar 6,7%, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak dimasukkan dalam model regresi.

Tabel 2.
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.281 ^a	.079	.067	1.200382610527370E0

a. Predictors: (Constant), mean-ko, mean-ka, men-loc

Setelah dilakukan uji koefisien determinasi kemudian dilakukan uji pengaruh simultan (uji F). Uji pengaruh simultan dilakukan untuk mengetahui apakah variabel *locus of control*, keahlian auditor, dan komitmen organisasi secara bersama-sama mempengaruhi variabel penerimaan perilaku audit disfungsional. Uji ini dapat dilihat pada nilai F test (Tabel 4) sebesar 6.635 dan signifikan pada 0,000 yang berarti variabel *locus of control*, keahlian auditor, dan komitmen organisasi secara simultan mempengaruhi variabel penerimaan perilaku audit disfungsional.



Tabel 3.
ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	28.683	3	9.561	6.635	.000 ^a
	Residual	334.293	232	1.441		
	Total	362.976	235			

a. Predictors: (Constant), mean-ko, mean-ka, men-loc

b. Dependent Variable: mean-dis

PENGUJIAN HIPOTESIS

Hipotesis 1 (H1) yang menyatakan bahwa *locus of control* eksternal mempunyai pengaruh positif terhadap penerimaan perilaku audit disfungsiional secara statistik dapat diterima. Hasil pengujian hipotesis 2 (H2) menunjukkan taraf signifikan lebih kecil dari 0,05. Penerimaan ini dilakukan karena auditor yang memiliki *locus of control* eksternal meyakini bahwa hasil yang diperoleh lebih banyak ditentukan oleh faktor di luar dirinya seperti peluang, keberuntungan, serta nasib dan bukan dari usahanya sendiri. Berdasarkan teori penetapan tujuan seorang auditor yang mempunyai *locus of control* eksternal cenderung menerima perilaku audit disfungsiional apabila tidak mendapatkan dukungan dari lingkungan untuk mempertahankan pekerjaan.

Temuan penelitian ini memberikan dukungan empiris terhadap teori penetapan tujuan yang menyatakan individu akan memilih perilaku tertentu sesuai dengan tujuan yang mereka miliki dan seberapa besar komitmen mereka terhadap tujuan tersebut (Lock dan Latham, 1990). Individu dengan *locus of control* eksternal lebih mudah terlibat dengan penerimaan perilaku audit disfungsiional. Perilaku ini dilakukan individu apabila tidak mendapatkan dukungan untuk bertahan dalam pekerjaan. Individu yang meyakini bahwa mereka tidak dapat melakukan kontrol terhadap hasil yang mereka peroleh untuk bisa bertahan dalam pekerjaan akan lebih terlibat dengan perilaku disfungsiional. Demi mencapai tujuan pribadi untuk bertahan dalam pekerjaan, mereka akan menerima perilaku audit disfungsiional. Dengan kata lain, adanya keyakinan untuk tidak bisa bertahan dengan menggunakan usaha sendiri akan mendorong individu untuk lebih menerima tindakan disfungsiional. Temuan diatas konsisten dengan temuan Donnally et al., (2003) dan Irawati dkk (2005).

Hipotesis 2 (H2) menyatakan bahwa keahlian auditor berpengaruh negatif terhadap penerimaan perilaku audit disfungsiional. Hipotesis ini secara statistik dapat diterima. Hasil pengujian hipotesis 2 (H2) menunjukkan taraf signifikan lebih kecil 0,05. Nilai tersebut menunjukkan bahwa keahlian auditor berpengaruh terhadap penerimaan perilaku audit disfungsiional.

Menurut teori harapan seorang auditor yang ahli memiliki harapan bahwa auditor relatif tidak akan menemui kesulitan menjalankan tugasnya sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dengan kata lain seorang auditor yang ahli memiliki kemampuan untuk melakukan tugas sesuai dengan tuntutan pekerjaan sehingga auditor akan cenderung menolak (tidak menerima) perilaku audit disfungsiional. Dengan kemampuan yang dimilikinya, seorang auditor yang ahli dapat mengendalikan hasil yang diperoleh tanpa harus terlibat dengan perilaku audit disfungsiional.

Hasil pengujian hipotesis 3 (H3) menunjukkan signifikan lebih besar dari 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa komitmen organisasi tidak berpengaruh terhadap penerimaan perilaku audit disfungsiional. Hasil ini mengindikasikan semakin tinggi tingkat komitmen organisasi yang dimiliki oleh individu auditor, maka tidak mempengaruhi kecenderungan mereka untuk menolak perilaku audit disfungsiional.

Tabel 4.
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.552	.680		6.693	.000
men-loc	.166	.063	.168	2.634	.009
mean-ka	-.507	.154	-.207	-3.282	.001
mean-ko	.161	.089	.115	1.802	.073

a. Dependent Variable: mean-dis

Hasil ini tidak memberikan dukungan empiris terhadap teori penetapan tujuan yang menyatakan bahwa individu akan memilih perilaku tertentu sesuai dengan tujuan yang mereka miliki dan seberapa besar komitmen mereka terhadap tujuan tersebut (Lock dan Latham, 1990). Individu yang memiliki komitmen organisasi tinggi merasa yakin dan pasti terhadap tujuan organisasi, mereka akan berusaha mempertahankan keanggotaan dalam organisasi, dan bersedia bekerja keras demi organisasi. Demi mencapai tujuan untuk mempertahankan keanggotaan dalam organisasi maka individu dengan komitmen organisasi tinggi akan tidak menerima perilaku audit disfungsional.

Tidak terdukungnya teori penetapan tujuan dalam penelitian ini karena komitmen organisasi tidak memiliki pengaruh langsung terhadap penerimaan perilaku disfungsional, sesuai pendapat Donnelly dkk. yang menyatakan bahwa komitmen organisasi memiliki pengaruh terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional secara tidak langsung akan tetapi melalui kinerja dan keinginan untuk keluar dari organisasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada paparan sebelumnya dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Hipotesis 1 (H1) diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa *locus of control* eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional. Hasil penelitian mendukung bahwa *locus of control* akan mempengaruhi penerimaan perilaku audit disfungsional pada auditor yang bekerja di Kantor Akuntan Publik.
2. Hipotesis 2 (H2) diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa keahlian auditor berpengaruh negatif terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional
3. Hipotesis 3 (H3) ditolak. Hasil ini menunjukkan bahwa komitmen organisasi tidak berpengaruh terhadap penerimaan perilaku audit disfungsional.

KETERBATASAN

Responden yang bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini mayoritas staf auditor pada Kantor Akuntan Publik dan tergolong junior dan memiliki masa kerja kurang dari satu tahun, sehingga terdapat kemungkinan dari penelitian ini belum mencerminkan secara keseluruhan penerimaan perilaku audit disfungsional Kantor Akuntan Publik di Indonesia.

SARAN

Berdasarkan analisis data dan simpulan yang disampaikan sebelumnya maka disampaikan saran bagi para peneliti di masa yang akan datang untuk mempertimbangkan auditor yang memiliki posisi senior dan memiliki masa kerja lebih dari 5 tahun sehingga akan lebih mencerminkan penerimaan perilaku audit disfungsional oleh para auditor di Indonesia.



DAFTAR PUSTAKA

- Alderman, C. W., dan J. W. Dietrick, 1982. Auditor's perception of time budget pressures and premature sign-offs: A replication and extension. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 1: 54-68.
- Arens dan Loebbecke, 1996. *Auditing*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Ashton, R. 1990. A descriptive study of information processing in accounting. *Journal of Accounting Research*. 19. 42-61.
- Campbell, D. 1976. *Work Motivation*. London. Sage Publication.
- Chao, S., dan T. Georgia. 1994. Organizational Socialization: Its Content and Consequences. *Journal of Applied Psychology*. 79: 730-743.
- Donnelly, D. P., J. J. Quirin, dan D. O'Bryan. 2003. Auditor acceptance of dysfunctional audit behavior: An explanatory model using auditors' personal characteristics. *Behavioral Research in Accounting*. 15: 87-110.
- Gable, M., dan F. Dangello. 1994. Locus of control, Machiavellianism, and managerial job performance. *The Journal of Psychology* 128: 599-608.
- Ghozali, I. 2005. Aplikasi analisis multivariate dengan program SPSS. *Badan Penerbit Universitas Diponegoro*. Semarang.
- Griffin, G., dan T. Gilovich. 2002. *Heuristics and biases*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Harini, Wahyudin, dan Anisykurlillah. 2010. Analisis penerimaan auditor atas dysfunctional audit behavior: sebuah pendekatan karakteristik personal auditor. *SNA XII Purwokerto*.
- Indriantoro, N., dan B. Supomo. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. BPFE. Yogyakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2001, *Standar Profesional Akuntan Publik*, IAI, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- Irawati, Y., T. A. Petronila, Mukhlisin. 2005. Hubungan karakteristik personal auditor terhadap tingkat penerimaan penyimpangan perilaku dalam audit. *SNA VIII Solo*.
- Kelley, T. dan L. Margheim. 1990. The impact of time budget pressure on dysfunctional audit behavior. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 9: 21 – 42.
- Koonce, L., dan M. Mercer. 2005. Using psychology theories in archival financial accounting research. *SSRN*. 1-55.
- Lightner, S. M., S. J. Adams, dan K. M. Lightner. 1982. The influence of situational, ethical, and expectancy theory variables on accountants' underreporting behavior. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 2: 1-12.
- Locke, E. A. dan G. P. Latham. 1990. *A Theory of Goal Setting & Task Performance*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Malone, C. F., dan R. W. Roberts. 1996. Factors associated with the incidence of reduced audit quality behaviors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 15 (2): 49-64.
- Margheim, L., dan K. Pany. 1986. Quality control, premature signoff and underreporting of time: Some empirical findings. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 7: 50-63.
- Maryanti, P. 2005. Analisis penerimaan auditor atas *dysfunctional audit behavior*: pendekatan karakteristik personal auditor (Studi empiris pada kantor akuntan publik di Jawa). *TESIS Universitas Diponegoro*. Tidak dipublikasikan.
- Mautz, R. K., dan H. A. Sharaf. 1985. *The Philosophy of Auditing*. American Accounting Association. Sarasota. Florida.
- McDaniel, L. S. 1990. The effects of time pressure and audit program structure on audit performance. *Journal of Accounting Research* 28: 267-285.
- Mitchell, T. dan D. Daniels. 2003. *Motivation*. New York. John Wiley.
- Mowday, R., L. Porter, dan R. Dubin. 1979. The measurement of organizational commitment. *Journal of Vocational Behavior*. 14: 224-227.



- Otley, D. W., dan B. Pierce. 1995. The control problem in public accounting firms An empirical study of impact of leadership style. *Accounting, Organizations and Society* 20: 405-420.
- Pinder, C. 1998. *Work motivation in organizations*. Upper Saddle River. New Jersey. Prentice-Hall.
- Robbins, S. P. 2003. Perilaku Organisasi. *Indek kelompok Gramedia, Jakarta*.
- Rhode, J. G. 1978. Survey on the influence of selected aspects of the auditor's work environment on professional performance of certified public accountants. New York.
- Rotter, J. B. 1966. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monograph 1*: 601-609.
- Setiawan, I. A., dan I. Ghozali. 2005. Pengaruh multidimensi komitmen organisasional terhadap intensi keluar dalam *setting* akuntan publik. *Usahawan* 39-44.
- Sososutikno, C. 2003. Hubungan tekanan anggaran waktu dengan perilaku disfungsional serta pengaruhnya terhadap kualitas audit. *TESIS Universitas Gadjah Mada*. Tidak dipublikasikan.
- Spector, P. E. 1982. Behavior in organization as a function of employee's locus of control. *Psychological Bulletin* 91: 482-497
- Trevino, L. K. 1992. Moral reasoning and business ethics: implication for research, education, and management. *Journal of Business Ethics*. 11: 445-459.



**PENGARUH KEAHLIAN TERHADAP PERTIMBANGAN TINGKAT
MATERIALITAS DENGAN PROFESIONALISME SEBAGAI VARIABEL
INTERVENING (STUDI EMPIRIS PADA KANTOR AKUNTAN PUBLIK
DI JAWA TIMUR)**

Titis Puspitaningrum Dewi Kartika
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya
Titis_Puspita@perbanas.ac.id

Bambang Subroto
Universitas Brawijaya Malang

Made Sudarma
Universitas Brawijaya Malang

Abstract

The objective of this study to examine the effect of expertise on the materiality level judgement, where professionalism is acts as an intervening variable. This research was developed from research Kalbers and Fogarty (1995) by looking at the effect of professionalism on the consideration of the external auditor's materiality level as well as improving research opportunities, previously conducted by Herawati dan Susanto (2009) viewing from the influence of experience on the materiality level judgement.

This research was conducted by applying the survey method of auditors contained in 50 CPA firms. in East Java, which is distributed directly and by mail questionnaires with a response rate of 44%. The unit of analysis used was an auditor with a sample of 95 respondents. The data analysis technique used in testing the hypothesis is path analysis.

The results of this study indicate that first, the expertise affects on professionalism and further professionalism affects the materiality level judgement, while the expertise does not affect the materiality level judgement. Secondly, these findings indicate that professionalism as an intervening variable in the influence of the materiality level of expertise to the judgement. The results conclude that both expertise and professionalism become must things, the auditor should prosses.

Keywords: expertise, professionalism, materiality level judgement

PENDAHULUAN

Pertimbangan materialitas (*materiality judgment*) bukanlah pertimbangan yang dibuat tanpa dasar tertentu. Pertimbangan materialitas merupakan pertimbangan profesional yang dipengaruhi persepsi auditor atas kebutuhan orang yang memiliki pengetahuan memadai dan meletakkan kepercayaan pada laporan keuangan atau dengan kata lain pertimbangan awal materialitas merupakan pertimbangan profesional dan dapat berubah selama penugasan jika terjadi perubahan situasi misalnya pertimbangan tersebut terlalu besar atau terlalu kecil. Selain pertimbangan profesional, auditor harus memiliki pengetahuan yang lengkap mengenai penetapan materialitas ini.

Profesionalisme telah menjadi isu yang kritis untuk profesi auditor baik auditor pemerintah maupun akuntan publik karena dapat menggambarkan kinerja auditor tersebut. Gambaran seseorang yang profesional dalam profesi eksternal auditor dicerminkan dalam lima dimensi oleh Hall (1968) yang dikutip oleh Kalbers dan Fogarty (1995) yaitu: (1) pengabdian pada profesi, (2) kewajiban sosial, (3) kemandirian, (4) kepercayaan terhadap



peraturan profesi, dan (5) hubungan dengan rekan seprofesi. Eksternal auditor yang memiliki profesionalisme yang tinggi akan memberikan kontribusi yang dapat dipercaya oleh para pengambil keputusan. Untuk memenuhi perannya yang membutuhkan tanggung jawab yang besar, eksternal auditor harus mempunyai wawasan yang luas dan pengalaman yang memadai sebagai eksternal auditor. Untuk dapat meningkatkan profesionalisme dalam melaksanakan audit atas laporan keuangan, hendaknya para akuntan publik memiliki keahlian yang memadai.

Selain menjadi seorang profesional yang memiliki profesionalisme, auditor juga harus memiliki pengetahuan yang memadai dalam profesinya untuk mendukung pekerjaannya dalam melakukan setiap pemeriksaan. Selain itu, dalam perencanaan audit, auditor harus mempertimbangkan masalah penetapan tingkat risiko pengendalian yang direncanakan dan pertimbangan awal tingkat materialitas untuk pencapaian tujuan audit. Konsep materialitas bersifat bawaan serta sebagai landasan pendapat auditor independen atas unsur-unsur yang secara relatif lebih penting dan kemungkinan besar salah saji material. Tubbs (1992) juga berhasil menunjukkan bahwa semakin berpengalamannya auditor, mereka semakin peka dengan kesalahan penyajian laporan keuangan dan semakin memahami hal-hal yang terkait dengan kesalahan yang ditemukan tersebut. Hal ini mengindikasikan bahwasannya bukan hanya pengalaman dan pengetahuan saja yang harus dimiliki auditor tetapi juga memiliki profesionalisme untuk mendukung pekerjaannya dalam melakukan setiap pemeriksaan.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya dalam beberapa hal. Peneliti sebelumnya oleh Kalbers dan Fogarty (1995) telah menguji hubungan pengalaman bagi internal auditor dengan profesionalisme terhadap kinerja, sedangkan penelitian ini menguji pengalaman ditambah dengan pengetahuan bagi eksternal auditor yang menghubungkan dengan profesionalisme dan kinerja dalam hal pertimbangan auditor untuk menentukan tingkat materialitas. Sumardi dan Hardiningsih (2002) juga mengembangkan dari penelitiannya Kalbers dan Fogarty (1995) dengan auditor BPK sebagai responden. Poerwati (2003) juga mereplikasi penelitian Kalbers dan Fogarty (1995) yang dilakukan pada auditor internal Bawasda, tetapi dalam penelitiannya memasukkan variabel profesionalisme sebagai *intervening*.

Penelitian ini juga mengembangkan saran dari penelitian Herawati dan Susanto (2009) dengan menambah pengalaman terhadap pertimbangan tingkat materialitas. Berbagai penelitian yang dikemukakan, penelitian ini mencoba melihat hubungan pengalaman dan pengetahuan (ukuran keahlian) terhadap pertimbangan tingkat materialitas (determinan dari kinerja) dengan profesionalisme sebagai variabel *intervening* dan auditor eksternal sebagai responden.

Penelitian ini dilakukan untuk mencapai tujuan berikut:

- 1) Menguji secara empiris pengaruh antara keahlian auditor terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan.
- 2) Menguji secara empiris pengaruh antara keahlian auditor terhadap profesionalisme yang dimiliki auditor.
- 3) Menguji secara empiris pengaruh antara profesionalisme terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan.
- 4) Menguji secara empiris pengaruh antara keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas dengan profesionalisme sebagai variabel *intervening*.

TINJAUAN PUSTAKA

Materialitas

Pertimbangan materialitas (*materiality judgment*) bukanlah pertimbangan yang dibuat tanpa dasar tertentu. Pertimbangan materialitas merupakan pertimbangan profesional yang dipengaruhi persepsi auditor. Pertimbangan awal materialitas merupakan pertimbangan profesional dan dapat berubah selama penugasan. Selain pertimbangan profesional, auditor harus memiliki pengetahuan yang lengkap mengenai penetapan materialitas ini. Alasan auditor menentukan pertimbangan awal materialitas adalah untuk membantu auditor



merencanakan pengumpulan bukti pendukung (*evidence*) yang memadai (Arens dan Locbeckee, 2003:214).

Auditor harus menetapkan risiko pemeriksaan dan materialitas untuk memperoleh bukti kompeten yang cukup untuk mengevaluasi secara tepat laporan keuangan. Akuntan pemeriksa mengakui bahwa ada hubungan terbalik (*inverse*) antara risiko pemeriksaan dengan tingkat materialitas. Hal ini dapat dicontohkan: saldo rekening dan transaksi yang berhubungan dengan laporan manajemen dapat disalahsajikan dengan jumlah yang sangat besar, namun hal demikian mempunyai tingkat risiko yang sangat rendah. Misalnya juga perusahaan dengan jumlah debitur yang sedikit dengan nilai piutang yang besar kemungkinan terjadinya salah saji material juga lebih besar serta mempunyai tingkat risiko yang sangat rendah.

Profesionalisme

Hall (1968) mengembangkan konsep profesionalisme dari level individual yang digunakan untuk profesionalisme auditor meliputi lima dimensi, sebagai berikut.

1. Pengabdian pada profesi (*dedication*), yang tercermin dalam dedikasi profesional melalui penggunaan pengetahuan dan kecakapan yang dimiliki. Sikap ini adalah ekspresi dari penyerahan diri secara total terhadap pekerjaan. Pekerjaan didefinisikan sebagai tujuan hidup dan bukan sekadar sebagai alat untuk mencapai tujuan. Penyerahan diri secara total merupakan komitmen pribadi, dan sebagai kompensasi utama yang diharapkan adalah kepuasan rohani dan kemudian kepuasan materi.
2. Kewajiban sosial (*Social obligation*), yaitu pandangan tentang pentingnya peran profesi serta manfaat yang diperoleh baik oleh masyarakat ataupun profesional karena adanya pekerjaan tersebut.
3. Kemandirian (*autonomy demands*), yaitu suatu pandangan bahwa seorang profesional harus mampu membuat keputusan sendiri tanpa tekanan dari pihak yang lain.
4. Keyakinan terhadap peraturan profesi (*belief in self-regulation*), yaitu suatu keyakinan bahwa yang berwenang untuk menilai pekerjaan profesional adalah rekan sesama profesi, dan bukan pihak luar yang tidak mempunyai kompetensi dalam bidang ilmu dan pekerjaan mereka.
5. Hubungan dengan sesama profesi (*Professional community affiliation*), berarti menggunakan ikatan profesi sebagai acuan, termasuk organisasi formal dan kelompok-kelompok kolega informal sebagai sumber ide utama pekerjaan. Melalui ikatan profesi ini para profesional membangun kesadaran profesinya.

Konsep profesionalisme yang digunakan dalam penelitian ini merupakan suatu atribut individual yang penting tanpa melihat suatu pekerjaan merupakan suatu profesi atau tidak dan perilaku auditor yang harus mempunyai tanggung jawab terhadap masyarakat, klien termasuk rekan seprofesi untuk berperilaku semestinya. Perilaku profesionalisme merupakan cerminan dari sikap profesionalisme, demikian pula sebaliknya sikap profesional tercermin dari perilaku yang profesional. Sikap dan tindakan profesional merupakan tuntutan diberbagai bidang profesi, tidak terkecuali profesi sebagai auditor. Auditor yang profesional dalam melakukan pemeriksaan diharapkan akan menghasilkan audit yang memenuhi standar yang ditetapkan oleh organisasi.

Keahlian

Boner dan Lewis, (1990) menjelaskan sedikitnya terdapat tiga jenis pengetahuan dan satu jenis kemampuan sebagai faktor penentu keahlian. Tiga jenis pengetahuan yang dimaksud adalah auditor harus memiliki pengetahuan umum yang mencakup prinsip-prinsip akuntansi yang berterima umum, pengetahuan tentang industri klien, dan pengetahuan umum tentang bisnis serta satu jenis kemampuannya adalah mampu memecahkan masalah



umum seperti interpretasi data sehingga auditor yang memiliki berbagai pengalaman, tingkat pengetahuan masing-masing auditor akan berbeda-beda.

Murtanto dan Gundono (1999) mengemukakan bahwa variabel keahlian diukur dengan memasukkan unsur kinerja, yaitu: kemampuan (*ability*), pengetahuan (*knowledge*), dan pengalaman (*experience*). Hal ini juga didukung oleh Ashton (1991) yang menyatakan bahwa pengalaman adalah komponen penting dari keahlian audit. Variabel keahlian ini juga digunakan oleh beberapa peneliti seperti pada penelitian-penelitian Bonner dan Lewis (1990); Libby dan Luft (1993); Libby dan Tan (1994) dan Libby (1995).

Pentingnya Keahlian dalam peningkatan profesionalisme auditor dan pertimbangan tingkat materialitas

Ashton (1991) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa (1) memiliki pengetahuan khusus adalah penentu keahlian, (2) pengetahuan seseorang ahli diperoleh melalui pengalaman kerja selama bertahun-tahun. Lebih lanjut dapat dikatakan bahwa dalam rangka pencapaian keahlian seorang auditor harus mempunyai pengetahuan yang tinggi dalam bidang audit, pengetahuan ini biasa didapat dari pendidikan formalnya yang diperluas dan ditambah antara lain melalui pelatihan auditor dan pengalaman-pengalaman dalam praktek audit. Seseorang yang melakukan pekerjaan sesuai dengan pengetahuan yang dimilikinya akan memberikan hasil yang lebih baik daripada mereka yang tidak mempunyai pengetahuan cukup dalam menjalankan tugasnya.

Hal ini menunjukkan bahwa semakin lama seseorang bekerja, maka semakin banyak pengalaman yang dimiliki oleh pekerja tersebut. Sebaliknya, semakin singkat masa kerja berarti semakin sedikit pengalaman yang diperolehnya. Pengalaman bekerja memberikan keahlian dan ketrampilan kerja yang cukup namun sebaliknya, dengan keterbatasan pengalaman kerja mengakibatkan tingkat ketrampilan dan keahlian yang dimiliki semakin rendah.

KERANGKA PENELITIAN

Pengembangan Hipotesis

Tirta dan Sholihin (2003) menemukan bahwa pengetahuan akan meningkatkan kinerja para auditor serta kombinasi dari pengalaman dan pelatihan akan meningkatkan kinerja dalam mengkaji tugas yang diberikan. Pengalaman membentuk seorang akuntan publik menjadi terbiasa dengan situasi dan keadaan dalam setiap penugasan. Pengalaman juga membantu akuntan publik dalam mengambil keputusan terhadap pertimbangan-pertimbangan yang dilakukan dan menunjang setiap langkah yang diambil dalam setiap penugasan. Pengalaman akan meningkatkan persepsi atas frekuensi tingkat kesalahan yang sering terjadi sebagai penjelasan untuk temuan audit seperti yang diungkapkan Libby dan Frederick (1990) sehingga semakin tinggi pengetahuan akuntan publik maka semakin baik pula pertimbangan awal yang dilakukan auditor dalam menentukan tingkat materialitas.

Noviyani dan Bandi (2002) juga menyatakan bahwa pengalaman yang lebih akan menghasilkan pengetahuan yang lebih dalam pertimbangan tingkat materialitas. Pengalaman membentuk seorang akuntan publik menjadi terbiasa dengan situasi dan keadaan dalam setiap penugasan. Seperti yang diungkapkan Kalat (1991) dalam Hastuti,dkk (2003), jika kondisi lingkungan dibuat berdasarkan pengalaman akuntan publik, maka respon mental yang tiba-tiba merupakan respon dari hasil seringnya auditor melakukan pertimbangan atas laporan keuangan yang diperiksa. Pengalaman yang ditunjang dengan pengetahuan yang memadai akan membantu akuntan publik dalam mengambil keputusan terhadap pertimbangan tingkat materialitas dan menunjang setiap langkah yang diambil dalam setiap penugasan. Herawati dan susanto (2008) juga menemukan bahwa pengetahuan auditor berpengaruh terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan.

Semakin tinggi pengetahuan akuntan publik maka semakin baik pula pertimbangan tingkat materialitasnya.

H₁: Terdapat pengaruh antara keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan

Kalbers dan Fogarty (1995) menguji hubungan antara dimensi profesionalisme dan seperangkat pengalaman kerja yang menyimpulkan bahwa pengalaman berhubungan secara positif dengan profesionalisme. Hal ini konsisten dengan penelitian Sumardi dan Hardiningsih (2002) dan Poerwati (2003) yang juga mengungkapkan bahwa semakin berpengalaman auditor maka semakin tinggi profesionalismenya.

Auditor dengan pengalaman yang lebih besar akan melaporkan tingkat *profesionalisme* yang tinggi. Auditor yang memiliki keahlian baik itu berpengalaman dan juga memiliki banyak pengetahuan akan meningkatkan profesionalisme yang dimiliki auditor dan tentunya akan meningkatkan kinerja dibidangnya. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H₂: Terdapat pengaruh antara keahlian terhadap sikap profesionalisme yang dimiliki auditor

Auditor eksternal yang memiliki pandangan profesional yang tinggi akan memberikan kontribusi yang dapat dipercaya oleh para pengambil keputusan. Untuk menjalankan perannya yang menuntut tanggung jawab yang semakin meluas, auditor eksternal harus mempunyai wawasan yang luas tentang pengetahuan yang harus dipertimbangkan sehubungan dengan kompleksitas organisasi dan transaksi yang akan diaudit agar mampu mendapat gambaran yang selengkapnyanya tentang kondisi dan keadaan klien yang akan diauditnya. Auditor harus membuat perencanaan sebelum melakukan proses pengauditan laporan keuangan yang didalamnya menyangkut penentuan tingkat materialitas. Secara logis dapat ditarik benang merah bahwa semakin seorang auditor profesional semakin tepat dalam menentukan tingkat materialitas.

Penelitian Herawati dan Susanto (2009) mengindikasikan bahwa profesionalisme berpengaruh secara positif terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan. Wahyudi dan Mardiyah (2007) mengungkapkan bahwa terdapat pengaruh antara profesionalisme dengan pertimbangan tingkat materialitas, kemudian juga Yendrawati (2008), Hastuti, dkk. (2003) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan antara profesionalisme auditor dengan materialitas dalam proses pengauditan laporan keuangan, sehingga dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara profesionalisme yang dijelaskan dengan lima dimensi dari Hall (1967) dengan pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut.

H₃: Terdapat pengaruh antara profesionalisme terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan

Kalbers dan Fogarty (1995) menunjukkan bahwa pengalaman yang lebih banyak akan meningkatkan kinerja yang lebih tinggi jika diikuti dengan sikap profesional yang dimiliki auditor, hal ini konsisten dengan Sumardi dan Hardiningsih (2002) dan Poerwati (2003) yang menjadikan variabel profesionalisme menjadi variabel *intervening*. Herawaty dan Susanto (2008) menemukan bahwa semakin tinggi tingkat profesionalisme akuntan publik yang didukung dengan pengetahuan yang dimiliki, maka akan semakin baik pula pertimbangan tingkat materialitasnya dalam melaksanakan audit laporan keuangan. Auditor diharapkan untuk senantiasa meningkatkan profesionalisme dan pengetahuannya melalui pendidikan, pelatihan atau kursus yang lain yang dapat menambah pengetahuan dan pengalaman auditor. Profesionalisme dan pengetahuan yang tinggi akan dapat meningkatkan kemampuan dalam menentukan pertimbangan materialitas yang akan berpengaruh terhadap kualitas audit laporan keuangan dan dapat dipercaya sebagai dasar pengambilan keputusan. Keahlian yang digunakan dalam penentuan tingkat materialitas akan didukung dengan tingkat profesional yang tinggi pula dalam menentukan tingkat materialitas pada masing-masing perusahaan, karena pertimbangan tingkat materialitas pada perusahaan belum tentu material juga pada perusahaan lainnya sehingga bila didukung dengan tingkat profesional

yang tinggi maka akan lebih tepat dalam menentukan pertimbangan tingkat materialitas. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H₄: Terdapat pengaruh antara keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas dengan profesionalisme sebagai variabel *intervening*

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini mengkaji pengaruh antara keahlian, profesionalisme, dan tingkat materialitas. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan *Path Analysis*.

Unit Analisis, Populasi dan Sampel

Unit analisis dalam penelitian ini adalah individu, yaitu auditor di KAP. Responden dalam penelitian ini adalah para auditor yang terdapat dalam Kantor Akuntan Publik dimana di Jawa Timur yang menjalankan proses audit, yaitu yang melakukan pengujian terhadap laporan keuangan.. Populasi penelitian diambil adalah seluruh jumlah auditor Kantor Akuntan Publik (KAP) yang terdaftar pada *Directory* Institut Akuntan Publik Indonesia (IAPI) 2010 di wilayah Jawa Timur. Adapun KAP yang ada di Jawa Timur tersebar di wilayah Malang dan Surabaya. Pengambilan sampel dilakukan dengan mengambil jumlah anggota populasi dalam setiap KAP di Jawa Timur. Jumlah auditor yang terdaftar dalam *directory* IAPI 2010 yang beregister akuntan publik sebanyak 84 auditor diseluruh Jawa Timur dengan total 43 KAP.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan metode survey. Data diperoleh dengan menggunakan kuesioner, sebagian diberikan secara langsung dan sebagian lagi dengan *mail questionnaires* kepada para auditor masing-masing KAP di Jatim secara random. Pengiriman kuesioner untuk Wilayah Malang (7 KAP) diberikan secara langsung karena lokasinya sama dengan lokasi peneliti. Untuk Wilayah Surabaya (43 KAP), peneliti memberikan sebagian secara langsung dan sebagiannya lagi diberikan melalui *mail questionnaires*.

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel Eksogen (X)

Keahlian Auditor (x₁) didefinisikan sebagai konsep dari keahlian yang harus dioperasionalkan dengan melihat beberapa variabel atau ukuran, seperti pengetahuan, pelatihan dan lamanya pengalaman seseorang bekerja dibidang tertentu. Kuesioner dalam penelitian ini berkaitan dengan variabel-variabel yang tercakup dalam pengalaman, pelatihan dan pengetahuan terdiri dari enam butir pertanyaan mengenai pendidikan formal dan non-formal yang ditempuh, banyaknya pengetahuan dari pelatihan dan kursus bidang akuntansi dan pengauditan, lamanya responden menjadi auditor, banyaknya *assignment* yang pernah ditangani oleh auditor yang bersangkutan yang diadopsi dan dikembangkan dari Suraida (2005).

Profesionalisme auditor (X₂), suatu atribut individual yang penting tanpa melihat suatu pekerjaan merupakan suatu profesi atau tidak dan perilaku auditor yang harus mempunyai tanggung jawab terhadap masyarakat, klien termasuk rekan seprofesi untuk berperilaku semestinya. Konsep profesionalisme yang dimaksud dalam penelitian ini menggunakan pendekatan lima karakteristik yang dikembangkan oleh Hall (1968) yang juga digunakan dalam penelitian yang dilakukan oleh Kalbers dan Fogarty (1995).

Variabel Endogen (Y)

Pertimbangan Tingkat Materialitas adalah pertimbangan yang merupakan suatu keputusan penting yang harus diambil auditor dalam mempertimbangkan tingkat materialitas, misalnya bagaimana auditor menentukan materialitas, ketepatan dalam menentukan tingkat materialitas. Variabel materialitas terdiri dari 18 item pertanyaan, yang diukur dengan instrument yang dikembangkan oleh Hastuti, dkk. (2003) dengan tingkat validitas dan reliabel pada kisaran diatas 0.8 yang berarti sangat baik. Skala pengukuran



yang digunakan adalah skala likert dengan jenis data interval dari angka: (1) Sangat Tidak Setuju, (2) Tidak Setuju, (3) Netral, (4) Setuju, (5) Sangat Setuju.

Pengujian Hipotesis

Adapun hipotesisnya adalah sebagai berikut:

H_0 : Variabel-variabel independen masing-masing tidak berpengaruh nyata terhadap variabel Dependen

H_a : Variabel-variabel independen masing-masing berpengaruh nyata terhadap variabel Dependen:

Kaidah pengujian signifikansi 0.05 lebih kecil atau sama dengan nilai probabilitas sig ($0.05 \leq \text{sig}$), maka H_a diterima dan H_0 ditolak artinya signifikan. Dan kaidah pengujian signifikansi 0.05 lebih kecil atau sama dengan nilai probabilitas sig ($0.05 \geq \text{sig}$), maka H_a ditolak dan H_0 diterima artinya tidak signifikan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Karakteristik Responden

Berdasarkan data responden sebagian besar berada pada usia produktif (21– 40 th) yakni dengan presentase terbesar adalah 51,57 % responden dengan usia 20 – 25 tahun. mayoritas responden adalah berjenis kelamin wanita dengan presentase 63,16 % . Mayoritas auditor bekerja dengan posisi sebagai Junior staff terdapat 51 auditor.

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian

Berdasarkan uji validitas untuk variabel keahlian terbukti dinyatakan valid, sedangkan *professionaisme* terdapat 9 (sembilan) butir yang tidak valid. Variabel pertimbangan tingkat materialitas terdapat 7 (tujuh) butir yang tidak valid, dari nomor-nomor yang tidak valid dikeluarkan dari data penelitian. Hasil instrumen penelitian yang digunakan adalah valid dengan melihat nilai probabilitasnya harus lebih kecil dari 0.05 dan koefisien keandalan (*Cronbach's Alpha*) lebih besar dari 0.6. Hal ini ditunjukkan dengan *alpha cronbach* 0,681 (variabel keahlian), 0,805 (variabel profesionalisme) dan 0,630 (variabel tingkat materialitas).

Pengujian Hipotesis

Pengujian Model Pertama

Model pertama menguji pengaruh keahlian auditor terhadap *profesionalisme*, dengan model persamaan sebagai berikut:

$$X_2 = \rho_2 X_1 + e_1$$

Hasil pengujian secara statistik menghasilkan koefisien jalur dan nilai probabilitasnya (*probability value*). Berikut ini disajikan hasil analisis untuk model pertama.

Tabel 4.3

Hasil Uji t model pertama
dengan variabel endogen profesionalisme

Variabel Exogen	Koefisien Jalur	Sig	Keterangan
Keahlian	0,132	0,020	Signifikan

Sumber: Hasil analisis statistik

Ket: *) signifikan pada *alpha* 0,05

Berdasarkan hasil pengujian model pertama diatas, nilai koefisien jalur (ρ_2) sebesar 0,132, koefisien ρ_2 menunjukkan besarnya kontribusi yang secara langsung berpengaruh terhadap profesionalisme. Pengaruh tersebut secara statistik signifikan, yang didukung dengan *probability value* sebesar 0,020 yang lebih kecil dari *alpha* 0,05.

Hal ini menginterpretasikan bahwa keahlian berpengaruh signifikan terhadap *profesionalisme*. Hipotesis kedua (H_2) menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara keahlian terhadap sikap profesionalisme yang dimiliki auditor **tidak ditolak**.

Pengujian Model Kedua

Model kedua menguji pengaruh keahlian auditor (x_1) dan profesionalisme (X_2) terhadap pertimbangan tingkat materialitas (Y), dengan model persamaan sebagai berikut:

$$Y = \rho_1 X_1 + \rho_2 X_2 + e_2$$

Hasil pengujian secara statistik menghasilkan koefisien jalur dan nilai probabilitasnya (*probability value*). Berikut ini disajikan hasil analisis untuk model kedua.

Tabel 4.4

Hasil Uji t model kedua dengan variabel endogen pertimbangan tingkat materialitas

Variabel Exogen	Koefisien Jalur	Sig	Keterangan
Keahlian	0,115	0,161	Tidak signifikan
Profesionalisme	0,609	0,000	Signifikan

Sumber: Hasil analisis statistik (diolah)

Ket: *) signifikan pada α 0,05

Hipotesis ke satu (H_1) menyatakan terdapat pengaruh antara keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan **ditolak** karena hasilnya tidak signifikan. Hipotesis ketiga (H_3) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara profesionalisme terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam proses audit laporan keuangan **tidak ditolak** karena hasilnya signifikan.

Berdasarkan hasil pengujian simultan (Uji F) menunjukkan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil daripada nilai p value 0,005 sehingga H_0 ditolak. Artinya, variabel keahlian (X_1), profesionalisme (X_2) secara simultan berpengaruh terhadap pertimbangan tingkat materialitas (Y). Besarnya kontribusi kedua variabel tersebut sebesar 39 % dan sisanya sebesar 60 % dipengaruhi faktor-faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini

Pengujian Pengaruh Tidak Langsung dan Pengaruh Total

Penelitian ini menggunakan pendekatan *mediated model* atau *analysis path* yang menganalisis pengaruh langsung, pengaruh tidak langsung, dan pengaruh total. Pengujian hipotesis pengaruh langsung telah dilakukan pada sub bab sebelumnya dengan membandingkan besaran *probability value*, sementara itu pengujian pengaruh tidak langsung dan pengaruh total tidak menggunakan *probability value*, karena memang hasil analisis tidak menghasilkan nilai *probability value*. Untuk pengujiannya hanya menggunakan formula tertentu hasil penambahan dan perkalian koefisien jalur yang telah ditentukan. Berikut ini rangkuman koefisien pengaruh langsung, pengaruh tidak langsung dan pengaruh total.

Tabel 4.5

Koefisien pengaruh langsung, pengaruh tidak langsung dan pengaruh total

Pengaruh	Koefisien	Keterangan
Pengaruh langsung		
$X_1 \rightarrow Y$	0,115	Tidak signifikan
$X_1 \rightarrow X_2$	0,132	Signifikan
$X_2 \rightarrow Y$	0,609	Signifikan
Pengaruh Tidak Langsung		
$X_1 \rightarrow Y$ melalui X_2	0,080	-
Pengaruh Total		
$X_1 \rightarrow Y$ melalui X_2	0,195	-

Sumber: Data yang diolah

Berdasarkan perhitungan pengaruh tidak langsung dan pengaruh total di atas, terlihat bahwa secara statistik pengaruh langsung dari keahlian (x_1) terhadap pertimbangan tingkat materialitas (Y) tidak signifikan dan membuktikan bahwa pengaruh tidak langsung menjadi berpengaruh, hal ini mengindikasikan bahwa profesionalisme dapat menjadi variabel *intervening* yang memediasi keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas dengan pengaruh totalnya sebesar 0,080. Hipotesis keempat (H_4) yang menyatakan terdapat



pengaruh antara keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas dengan profesionalisme sebagai *intervening* **tidak ditolak**.

Pembahasan Hasil Penelitian

Pengaruh keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas

Pengaruh keahlian terhadap pertimbangan tingkat materialitas dalam penelitian ini menunjukkan bahwa keahlian seorang auditor yang tercermin dalam penelitian ini kurang bisa menggambarkan kemampuan yang mereka miliki dalam menentukan pertimbangan tingkat materialitas. Seharusnya dengan keahlian yang tinggi maka kinerjanya akan tinggi pula sehingga dapat menunjukkan ketepatannya dalam menentukan pertimbangan tingkat materialitas, tetapi dalam penelitian ini menunjukkan yang sebaliknya. Hal ini bisa saja terjadi karena sebagian besar pengisi kuesioner adalah junior staff yang memiliki pengalaman rata-rata kurang dari empat tahun sebanyak 73,67%. Pengetahuan yang berhubungan dengan berapa banyak jumlah seminar/brevet/training yang pernah diikuti oleh auditor, menunjukkan jumlah yang minim sekali yaitu antara 1 sampai 4 kali. Sedangkan yang berkaitan dengan jumlah majalah, jurnal, atau buku-buku lain terkait dengan ekonomi dan akuntansi yang dibaca dalam satu bulan, rata-rata para auditor menjawab antara 1 sampai 4 kali. Seorang auditor mendapat penugasan dari klien rata-rata kurang dari 4 kali dalam satu bulan, begitulah dengan pengalaman yang mereka miliki juga berkisar antara 2 sampai 4 tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki auditor masih kurang dalam meningkatkan keahlian yang dimiliki. Penelitian ini tidak konsisten dengan Tubs (1992) yang menyatakan bahwa auditor yang berpengalaman pastinya lebih banyak mengetahui tentang temuan-temuan yang tidak lazim dan akan mampu mengidentifikasi sehingga secara mudah dapat membuat *judgment* secara profesional serta lebih teliti. Herawati dan Susanto (2008) juga mengemukakan bahwa semakin tinggi pengetahuan yang dimiliki auditor semakin baik pula pertimbangan tingkat materialitasnya.

Pengaruh keahlian terhadap profesionalisme

Pengaruh keahlian terhadap profesionalisme menunjukkan bahwa semakin tinggi keahlian yang dimiliki oleh seorang auditor maka akan meningkatkan profesionalisme yang dimilikinya. Hal ini dapat dikatakan bahwa lamanya bekerja sebagai seorang auditor dan pengetahuan yang dimilikinya (ukuran keahlian) menjadi bagian penting yang mempengaruhi sikap profesionalisme. Semakin bertambahnya waktu bekerja dan pengetahuan yang dimiliki seorang auditor tentu saja akan diperoleh pengalaman dan pengetahuan baru menyangkut praktek-praktek audit dan akuntansi yang terjadi pada proses pemeriksaan. Pengalaman dan bertambahnya pengetahuan akan meningkatkan *audit expertise* serta mempengaruhi *judgment* dalam melakukan pemeriksaan (Abdolmohammadi dan Wright (1987). Tentu saja keahlian yang diperoleh selama melakukan audit tersebut erat kaitannya dalam pembentukan sikap profesionalisme seorang auditor. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kalbers dan Fogarty (1995), Sumardi dan Hardiningsih (2002) dan Poerwati (2003) menyatakan bahwa semakin berpengalaman seorang auditor, maka akan semakin tinggi profesionalismenya.

Pengaruh profesionalisme terhadap pertimbangan tingkat materialitas

Profesionalisme yang disampaikan Hall (1968) pada bab sebelumnya terdapat lima dimensi, yaitu (1) pengabdian pada profesi yang menunjukkan bahwa totalitas yang dimiliki auditor akan menjadikannya lebih hati-hati dan bijaksana dalam menentukan tingkat materialitas agar tidak salah dalam pengambilan keputusan, (2) kewajiban sosial bahwa kesadaran auditor tentang profesinya dalam masyarakat akan menumbuhkan sikap untuk melakukan pekerjaan sebaik mungkin sehingga perencanaan yang akan dibuat dilakukan secara matang termasuk dalam hal ini adalah perencanaan mengenai pertimbangan tingkat materialitas, (3) kemandirian, dimana dengan kemandirian yang terwujud dalam diri auditor



dapat membuat auditor melakukan pertimbangan-pertimbangan berdasarkan kondisi dan keadaan yang dihadapi dalam proses pengauditan sehingga dapat tercermin keadaan yang sebenarnya, (4) keyakinan terhadap rekan profesi yang mempunyai kompetensi yang sama. Pertimbangan-pertimbangan yang dilakukan akan semakin tepat bila didukung oleh pengetahuan yang sama pula yang dimiliki rekan seprofesinya sehingga tingkat kesalahannya semakin kecil, (5) hubungan dengan sesama profesi yang dapat membangun kesadaran profesionalnya dengan berkumpul dan berdiskusi dan akan mendapat masukan dari berbagai nara sumber yang profesional. Banyaknya masukan akan menambah pengetahuan auditor sehingga dapat lebih bijaksana dalam membuat perencanaan dan pertimbangan dalam menentukan tingkat materialitas.

Pengaruh antara keahlian auditor terhadap pertimbangan tingkat materialitas melalui profesionalisme

Pengalaman serta pengetahuan merupakan komponen penting bagi seorang auditor untuk meningkatkan kinerjanya. Seorang auditor yang berpengalaman akan sadar terhadap lebih banyak kekeliruan yang terjadi dan biasanya akan lebih selektif terhadap informasi yang diterima, disamping itu dengan keahlian yang dimiliki seorang auditor menjadi mudah mengenali titik kritis objek yang diperiksa. Keputusan-keputusan audit yang dibuat oleh seorang auditor banyak dipengaruhi oleh keahlian yang dimiliki. Lamanya bekerja seorang auditor menjadi bagian penting yang mempengaruhi sikap profesionalisme. Semakin tinggi keahlian yang dimiliki auditor maka semakin tinggi sikap profesionalismenya. Keahlian yang digunakan dalam penentuan tingkat materialitas akan didukung dengan tingkat profesional yang tinggi pula dalam menentukan tingkat materialitas pada masing-masing perusahaan, karena pertimbangan tingkat materialitas pada perusahaan belum tentu materialitas juga pada perusahaan lainnya sehingga bila didukung dengan tingkat profesional yang tinggi maka akan lebih mudah dalam menentukan pertimbangan tingkat materialitas. Hal ini menunjukkan bahwa dalam menentukan pertimbangan tingkat materialitas tidak hanya keahlian saja yang harus dimiliki oleh seorang auditor tetapi juga sikap profesionalisme harus dimiliki yang meliputi pengabdian pada profesi, kewajiban sosial, kemandirian, kepercayaan terhadap peraturan profesi serta hubungan dengan rekan seprofesi.

Keterbatasan penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah:

- Penelitian ini menggunakan *mail questionnaires* sehingga tingkat pengembaliannya hanya 44%.
- Peneliti tidak dapat menentukan jumlah populasi seluruh auditor yang terdapat di Jawa Timur, dikarenakan keterbatasan data yang ada.
- Penelitian ini tidak menetapkan kriteria dalam pemilihan sampel, sehingga semua yang menjadi auditor dijadikan sebagai responden.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Keahlian yang tinggi maka kinerjanya akan tinggi pula yang ditunjukkan dengan ketepatan dalam menentukan pertimbangan tingkat materialitas, tetapi dalam penelitian ini sebaliknya. Tingkat keahlian tidak berpengaruh terhadap pertimbangan tingkat materialitas, dengan demikian dalam penelitian ini menolak hipotesis pertama. Hal ini bisa saja terjadi karena pengisian kuesioner sebagian besar adalah junior staff yang memiliki pengalaman rata-rata kurang dari empat tahun sebanyak 73,67 %. Demikian juga dengan pengetahuan yang berhubungan dengan berapa banyak jumlah seminar/brevet/training yang pernah diikuti oleh auditor dan pengetahuan yang berhubungan dengan jumlah majalah, jurnal, atau buku-buku lain terkait dengan ekonomi dan akuntansi yang dibaca dalam satu bulan menunjukkan jumlah yang minim sekali yaitu antara 1 sampai 4 kali. Hal ini mengindikasikan bahwa pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki auditor masih kurang dalam meningkatkan keahlian yang dimiliki.



Hal ini juga mengindikasikan bahwa para auditor diharapkan untuk senantiasa meningkatkan profesionalisme dan pengetahuannya melalui pendidikan, pelatihan atau kursus yang lain yang dapat menambah pengetahuan dan pengalaman auditor karena dengan profesionalisme dan pengetahuan yang tinggi akan dapat meningkatkan kemampuan dalam menentukan pertimbangan materialitas yang akan berpengaruh terhadap kualitas audit laporan keuangan dan dapat dipercaya sebagai dasar pengambilan keputusan yang berguna bagi pihak yang berkepentingan.

Saran

- Peneliti selanjutnya sebaiknya memberikan kuesioner secara langsung pada masing-masing KAP
- Peneliti selanjutnya harus memperoleh data mengenai jumlah auditor pada masing-masing KAP, sehingga diperoleh jumlah seluruh auditor yang terdapat di Jawa Timur.
- Peneliti selanjutnya dapat tetap menggunakan random tetapi random berstrata (*Proportionate Stratified Random Sampling*) pada masing-masing jabatan dalam KAP.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdolmohammadi, M.J., dan A. Wright. 1987. An examination of The Effects of Experience and Task Complexity on Audit Judgments. *The Accounting Review* **62** (1):1-14.
- Arens, A.A. dan J.K. Loebbecke. 2003. *Auditing Pendekatan Terpadu*. Salemba Empat. Jakarta.
- Ashton, A. H. 1991. *Experience and Error Frequency Knowledge as Potential Determinants of Audit Expertise*. *The Accounting Review* **66** (2): 218–239.
- Hall, R. 1968. Professionalism and Bureaucratization. *American Sociological Review* **33** (1): 92–104.
- Hastuti, T. D, S.L. Indarto, dan C. Susilawati. 2003. Hubungan Antara Profesionalisme Auditor dengan Materialitas Dalam Proses Pengauditan Laporan Keuangan. *Prosiding Simposium Nasional Akuntansi VI* Oktober: 1206–1220.
- Herawaty, A. dan Y.K. Susanto. 2009. Profesionalisme, Pengetahuan Akuntan Publik Dalam Mendeteksi Kekeliruan, Etika Profesi Dan Pertimbangan Tingkat Materialitas. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* **11** (1): 13–20.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2001. *Standar Profesional akuntan Publik*, Salemba Empat. Jakarta.
- Institut Akuntan Publik Indonesia. 2010. *Directory 2010 Kantor Akuntan Publik dan Akuntan Publik Indonesia*.
- Kalbers, L.P. dan T.J. Fogarty. 1995. Professionalism and Its Consequences: a Study of Internal Auditors. *Auditing: A Journal of Practices and Theory* **14** (1): 63–84.
- Libby, R. dan D. Frederick. 1990. Experience and the Ability to Explain Audit Findings. *Journal of Accounting Research* **28** (2): 348–367.
- Noviyani, P. dan Bandi. 2002. Pengaruh Pengalaman dan Penelitian terhadap Struktur Pengetahuan auditor tentang kekeliruan. *Prosiding Simposium Nasional Akuntansi V*, September: 481-488.
- Murtanto dan Gundono. 1999. Identifikasi Karakteristik-karakteristik Keahlian Audit. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* **2** (1) :37-51.
- Poerwati, S. 2003. *Pengaruh Pengalaman Terhadap Kinerja dan Kepuasan Kerja: Profesionalisme sebagai Variabel Intervening (Study Empiris: Auditor Internal Bawasda Jawa Tengah)*. Tesis Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro.
- PSA no.25 SA Seksi 312. Risiko Audit dan Materialitas dalam Pelaksanaan Audit. http://www.google.co.id/#hl=en&source=hp&q=f6f45_PSA+No.+25+Materialitas+dlm+Pelaksanaan+Audit_SA+Seksi+312&btnG=Google+Search&meta=&aq=f&oq



[=f6f45_PSA+No.+25+Materialitas+dlm+Pelaksanaan+Audit_SA+Seksi+312&fp=64bfde6b54a5917](#). Maret 2010

- Sumardi dan Hardiningsih, P. 2002. Pengaruh Pengalaman Terhadap Profesionalisme Serta Pengaruh Terhadap Kinerja dan Kepuasan Kerja. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* Vol 9.
- Suraida, I. 2005. Pengaruh Etika, Kompetensi, Pengalaman Audit dan resiko Audit Terhadap Skeptisisme Professional Auditor dan Ketepatan Pemberian Opini Akuntan Publik. *Sosiohumaniora* 7 (3): 186–202.
- Tirta, R. dan M. Sholihin. 2003. The Effects of Experience and Task-Specific Knowledge on Auditor's Performance in Assessing a Fraud Case. *Simposium Nasional Akuntansi V* Surabaya.
- Tubbs, R.M. 1992. The Effect of Experience on the Auditor's Organization and Amount of Knowledge. *The Accounting Review* 67 (4): 783–801.



**ANALISIS PENGARUH ATRIBUT KUALITAS AUDIT, PERGANTIAN
AUDITOR, DAN OPINI KLIEN ATAS KINERJA AUDITOR TERHADAP
KEPUASAN KLIEN
(Studi Empiris Perusahaan Industri Berskala Menengah Atas di Semarang)**

FX. Anton¹

Fakultas Ekonomi Unaki Semarang

¹anton74d@yahoo.com

Yuliana Margaretha²

Fakultas Ekonomi Unaki Semarang

Abstract

The purpose of study is to examine whether audit quality attributes, auditor switches, and auditor opinion on performance of client on client's satisfaction.

The population in study empirical on scale middle big Companies in Semarang. With sample of this research using controller or internal auditor, finance or accounting part and other parts associated with side Certified Public Accountant (CPA) on a middle large industrial companies in Semarang. And those who want to participate in filling out questionnaires. In this research types of data used are primary data, questionnaire data collection method. Then, Dianalisis using multiple linear regression with SPSS program.

With the analysis of data can be known whether there is significant influence between the audit quality, auditor switches, and auditor opinion on performance of client with client's satisfaction. After the existence of the collection and processing of data it can be concluded that the audit quality and auditor switches significant influence with client's satisfaction. While the variable client opinion on the performance of the auditor have no significant relation with the client's satisfaction.

Based on processing data performed variable audit quality and auditor switches more significant influence seen from the result of the analysis. Although on variable client opinion on the performance of both the client does not guarantee and significant influence with client's satisfaction, because client's satisfaction is only affected by performance auditor course, they are more influenced by other factor like auditor independence, committmen, and competten auditor.

Key words : *audit quality attributes, auditor switches, auditor opinion on performance of client, client's satisfaction.*

Pendahuluan

Pasar bebas pada era globalisasi ini tidak menjadi halangan bagi suatu organisasi atau unit usaha untuk melakukan kerja sama secara internasional. Hal ini menyebabkan semakin ketatnya persaingan yang kompetitif di berbagai sektor usaha, baik sektor indusri barang maupun sektor industri jasa. Kantor Akuntan Publik, yang bergerak di bidang jasa juga mengalami kompetisi yang ketat.

Berkualitas atau tidaknya suatu pelaksanaan audit mengacu pada standar – standar yang ditetapkan, meliputi standar umum, standar pekerjaan lapangan, dan standar pelaporan (IAI–SPAP, 1994). Kualitas audit umumnya ditinjau dari auditor (Sutton ,1993). Sedangkan pihak pengguna jasa audit sering dilupakan. Dengan kata lain, pengguna audit dapat memberi penilaian atas kualitas audit. Atribut kualitas jasa audit seharusnya memberikan penjelasan mengenai faktor-faktor yang menentukan kepuasan klien.

Pada penelitian Carcello (1992) menghasilkan analisis yang mengungkapkan bahwa karakteristik kualitas audit dinilai lebih penting dari pada karakteristik Kantor Akuntan Publik (KAP). Bhen at al (1997) menggunakan 12 faktor kualitas audit yang kemudian dikembangkan oleh Carcello (1992) yang meliputi: (1) Pengalaman audit dan KAP dalam melakukan pemeriksaan laporan Klien (*Client Experince*); (2) Keahlian atau pemahaman terhadap industri Klien (*Industry Expertise*); (3) Respon atas kebutuhan klien (*Responsiveness*); (4) Kompetisi anggota tim audit terhadap prinsip-prinsip akuntansi dan norma-norma pemeriksaan (*Technical Competence*); (5) Sikap indenpensial dalam segala hal dari individu –individu tim audit dan KAP (*Independensi*); (6) Anggota tim audit sebagai suatu kelompok yang bersifat hati-hati (*Due Care*); (7) Komitmen yang kuat terhadap kualitas audit (*Qualiti Commitment*); (8) Keterlibatan pimpinan KAP dalam pelaksanaan audit (*Executive Involvement*); (9) Lapangan kerja (*Filed Work Conduct*); (10) Keterlibatan komite audit sebelum, saat, dan sesudah audit (*Audit Committee*); (11) Standart-standart etika yang tinggi dari seluruh anggota tim audit (*Ethical Standart*); (12) Sikap skeptis dari seluruh anggota tim audit (*Skepticism*).

Ada pula faktor yang mempengaruhi para klien yang diaudit oleh KAP-KAP baru yaitu faktor auditor baru dan opini klien atas kinerja auditor. Mungkin para klien akan lebih puas karena beberapa alasan. Alasan yang pertama adalah perusahaan-perusahaan cenderung merubah auditor adalah bahwa mereka tidak puas dengan pelayanan yang diterima dari auditor sebelumnya. Alasan yang kedua adalah perjanjian audit yang baru, ada ketidakyakinkan manajemen klien terhadap kualitas-kualitas pelayanan yang akan diberikan oleh KAP tersebut. Opini klien atas kinerja auditor merupakan pendapat klien terhadap kinerja yang dilakukan oleh auditor. Opini yang diberikan oleh klien merupakan penilaian kualitas seorang auditor dalam melaksanakan tugasnya.

Penelitian ini menggunakan objek atau klien perusahaan yang bukan perusahaan *go public* dan berskala menengah atas di Semarang. Klien yang bukan perusahaan *go public* dan berskala menengah dipilih karena sebagian besar perusahaan di Indonesia belum *go public*, sehingga penelitian ini dapat bermanfaat lebih pada banyak perusahaan. Sedangkan KAP yang dipilih adalah KAP diluar KAP besar, karena perusahaan belum *go public* biasanya diaudit oleh KAP diluar KAP besar.

Rumusan Masalah

Permasalahan riset dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh signifikan antara kualitas audit dengan kepuasan klien?
2. Apakah ada pengaruh signifikan antara pergantian auditor dengan kepuasan klien?
3. Apakah ada pengaruh signifikan antara opini klien atas kinerja auditor dengan kepuasan klien?

Tujuan dan manfaat penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji apakah ada pengaruh signifikan antara kualitas audit, pergantian auditor, opini klien atas kinerja auditor terhadap kepuasan klien.

Penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut:

1. Bagi audit (KAP), penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk memahami lebih jauh mengenai pelayanan audit yang dibutuhkan oleh klien, tetapi tetap berpegang pada kode etik dan standar audit yang berlaku di Indonesia. Serta dapat memberikan kontribusi praktis untuk Kantor Akuntan Publik di Semarang agar dapat meningkatkan mutu auditnya.
2. Bagi perusahaan (klien), penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk memahami kinerja auditor dalam pelaksanaan proses audit apakah telah sesuai dengan kriteria yang diharapkan. Dengan berpegang pada kode etik standar audit yang berlaku di Indonesia. Mendapatkan jasa-jasa audit lain yang dapat membantu kinerja perusahaan.



3. Bagi pengembangan ilmu, penelitian ini member kontribusi dalam pengembangan teori akuntan, terutama yang berkaitan dengan kualitas audit, dan auditor baru yang berkaitan dengan kepuasan klien.

Kajian Teoritis dan Pengembangan Hipotesis

Kualitas audit

Anggelo (1981) mendefinisikan kualitas audit sebagai kemungkinan (*joint probability*) dimana seorang auditor akan menemukan dan melaporkan pelanggaran yang ada dalam sistem akuntansi kliennya. Kualitas audit ini sangat penting karena kualitas audit yang tinggi akan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya sebagai dasar pengambilan keputusan. Behn et. al (1997) mencoba menghubungkan kualitas audit dengan kepuasan klien. Yang hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas audit tersebut dapat dijabarkan menjadi 12 atribut yang meliputi:

Pengalaman merupakan atribut yang penting yang dimiliki auditor, hal ini terbukti dengan tingkat kesalahan yang dibuat oleh auditor yang berpengalaman lebih banyak dari pada auditor yang berpengalaman (Widagdo, 2002). Seorang auditor yang belum berpengalaman cenderung tidak dapat membedakan jenis informasi yang penting. Sedangkan, auditor yang berpengalaman cenderung dapat mengingat informasi yang tidak jelas. Artinya, seorang auditor yang sudah berpengalaman lebih terkesan dengan informasi yang tidak sejenis untuk mendukung keputusannya (Syaifudin, 2004).

Alokasi sumber daya audit yang efektif mengharuskan auditor memiliki pemahaman yang baik mengenai industri klien tempatnya berkecimpung. Pemahaman tersebut akan memungkinkan auditor untuk mengkonsentrasikan sumber daya audit kepada bidang-bidang yang beresiko audit tinggi (Simamora, 2002). Memahami industri klien berarti menjadi bagian integral yang tidak terpisahkan dengan pekerjaan profesi sehingga dapat menghasilkan kualitas audit yang memenuhi standar umum auditing (Mukhlisin, 2004).

Mohan (1982) dalam penelitiannya tentang kualitas audit dengan melakukan sesuatu interview terhadap pihak klien-kliennya, menyimpulkan bahwa atribut yang membuat klien memutuskan pilihannya terhadap suatu KAP adalah kesungguhan KAP tersebut dalam memperhatikan kebutuhan kliennya.

Trotter dalam Syaifuddin (2004) mendefinisikan bahwa seorang yang berkompeten adalah orang yang dengan ketrampilannya mengerjakan pekerjaan dengan mudah, cepat, intuitif dan sangat jarang atau tidak pernah membuat kesalahan. Senada dengan pendapat trotter, selanjutnya Bedard dalam SriLastanti, (2005) mengartikan kompetensi sebagai seseorang yang memiliki pengetahuan dan ketrampilan prosedural yang luas yang ditunjukkan dalam pengalaman audit.

Independensi adalah sikap yang diharapkan dari seorang akuntan publik untuk tidak mempunyai kepentingan pribadi dalam pelaksanaan tugasnya, yang bertentangan dengan prinsip integritas dan objektivitas.

Kehati-hatian profesional mengharuskan auditor untuk memenuhi tanggung jawab profesionalnya dengan kompetisi dan ketekunan. Hal ini mengandung arti bahwa anggota mempunyai kewajiban untuk melaksanakan jasa profesionalnya dengan sebaik-baiknya sesuai dengan kemampuannya (Neni Meidawati dalam Widagdo, 2002).

Komitmen dapat didefinisikan sebagai: (1) sebuah kepercayaan pada penerimaan terhadap tujuan-tujuan dan nilai-nilai organisasi atau profesi, (2) sebuah kemampuan untuk menggunakan usaha yang sungguh-sungguh guna kepentingan organisasi atau profesi, (3) sebuah keinginan untuk memelihara keanggotaan dalam organisasi atau profesi (Arya. et. al, 1980).

Keterlibatan para eksekutif KAP membantu terbentuknya komunikasi dua arah yang lebih intensif antara klien dan auditor karena para eksekutif KAP dianggap mempunyai keahlian dan pengalaman yang lebih baik serta mempunyai citra yang lebih tinggi daripada staf auditor sehingga dapat menjadi mediator antara klien dan auditor yang melakukan proses audit (*Media Akuntansi*, 1998).

Standar pekerjaan lapangan pertama mengharuskan bahwa pekerjaan harus direncanakan sebaik-baiknya dan jika digunakan asisten harus disupervisi dengan seharusnya. Dengan kata lain, standar pekerjaan lapangan yang pertama menentukan agar program kerja yang akan dilaksanakan direncanakan dengan matang dan pelaksanaannya oleh para asisten diawasi secara seksama (Arens dan Loebbecke dalam Mukhlisin, 2004).

Standar etika, yang merupakan standar otoritatif yang harus dipatuhi oleh akuntan publik terdaftar ketika melakukan perikatan audit di Indonesia, adalah instrumen profesi auditing untuk memastikan mutu pelaksanaan audit.

Menurut standar etik akuntan publik, menekankan auditor perlu bersikap waspada dan skeptis dalam menjalankan tugas audit. Hal ini tidak terlepas dari pertimbangan risiko yang potensial yang akan dihadapi oleh auditor dan risiko litigasi/risiko tuntutan atas kegagalan audit. Dengan demikian, auditor yang memiliki kewaspadaan dan memiliki sikap skeptis dalam melakukan tugasnya dapat mengungkapkan keadaan perusahaan yang diauditnya secara benar.

Berdasarkan kajian teoritis ini, maka peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₁: Bahwa atribut- atribut kualitas audit berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan klien.

Pergantian Auditor

Ada pula faktor yang mempengaruhi para klien yang diaudit oleh KAP-KAP baru yaitu faktor auditor baru. Mungkin para klien akan lebih puas karena beberapa alasan. Alasan yang pertama adalah perusahaan-perusahaan cenderung merubah auditor karena mereka tidak puas dengan pelayanan yang diterima dari auditor sebelumnya atau mereka mempunyai beberapa jarak dengan auditor sebelumnya.

Sedangkan alasan kedua adalah perjanjian audit yang baru, ada ketidakyakinkan manajemen klien terhadap kualitas-kualitas pelayanan yang akan diberikan oleh KAP tersebut. Akibatnya, ada dorongan dari KAP yang kuat untuk memprioritaskan pelayanan klien dalam tahun-tahun pertama setelah memperoleh klien baru (Craswell dalam Behn et. al, 1997).

Berdasarkan kajian teoritis ini, maka peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₂: Bahwa pergantian auditor berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan klien.

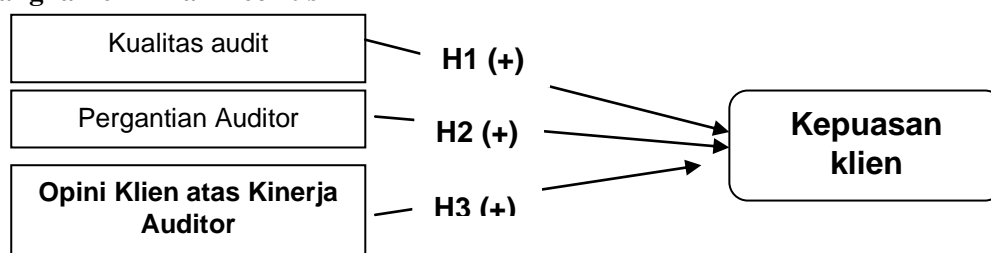
Opini klien atas kinerja auditor

Opini klien atas kinerja auditor merupakan pendapat klien terhadap kinerja yang dilakukan oleh auditor. Opini klien atas kinerja auditor dapat diukur dengan apakah auditor berperan dalam persiapan berbagai dokumen terkait dengan opini masyarakat, apakah auditor sangat profesional dalam memberikan jasa service-nya, apakah auditor memberikan opini dengan obyektif dan apakah auditor selalu menjunjung etika dalam bekerja (Ismail et.al, 2008). Karena opini klien merupakan penilaian kinerja seorang auditor bagaimana kelemahan dan kelebihanannya dalam memberikan jasanya.

Berdasarkan kajian teoritis ini, maka peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₃: Bahwa opini klien atas kinerja auditor berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan klien.

Kerangka Pemikiran Teoritis





Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan terhadap kontroler atau internal auditor, bagian keuangan, dan lainnya di perusahaan industri berskala menengah besar di wilayah Semarang.

Data yang digunakan pun dalam penelitian ini terdiri atas data primer yang diperoleh dengan cara menyebarkan kuesioner kepada responden yaitu kontroler atau internal auditor perusahaan. Kemudian data yang telah terisi dikembalikan ke peneliti. Sedangkan data sekunder diperoleh dari perusahaan industri menengah besar di Semarang sebagai kerangka sampling yang memuat nama dan alamat perusahaan yang menjadi populasi penelitian.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kepuasan klien. Kepuasan klien diukur melalui kualitas audit yang dirasakan klien atas pelaksanaan audit oleh KAP, melalui 3 item pertanyaan. Masing-masing item dinilai dengan menggunakan skala likert 5 alternatif pilihan.

Variabel independen atau variabel bebas dalam penelitian ini adalah:

Atribut-atribut kualitas audit

Terdiri dari Pengalaman audit, Pemahaman terhadap industri Klien, Respon atas kebutuhan klien, Kompetisi anggota tim audit, Sikap independensi, Sikap hati-hati, Komitmen yang kuat, Keterlibatan pimpinan KAP, Pekerjaan lapangan, Keterlibatan komite audit, Standart-standart etika yang tinggi, Sikap skeptis. Dengan masing-masing diukur dengan 1 pertanyaan menggunakan skala likert dengan alternatif pilihan.

Pergantian auditor

Untuk mengukur auditor baru ini digunakan 3 pertanyaan dengan 5 alternatif pilihan. Semakin tinggi skor berarti semakin baik signifikansi auditor barunya.

Opini klien atas kinerja auditor

Berdasarkan penelitian Ismail et.al (2008) maka opini klien atas kinerja auditor pada penelitian ini akan diukur menggunakan 3 pertanyaan dengan 5 alternatif pilihan. Semakin tinggi skor berarti semakin baik signifikansi opini klien atas kinerja auditornya.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Hasil Pengumpulan data

Diperoleh data dari penyebaran 45 kuesioner yang disebarkan di perusahaan-perusahaan menengah besar di Semarang, 43 kuesioner yang kembali dan kemudian ada 1 kuesioner tidak valid dan tidak dapat digunakan karena jawaban responden tidak lengkap, sehingga kuesioner valid dan dapat digunakan sebanyak 42 kuesioner.

Hasil Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis pada penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda dengan hasil sebagai berikut:

Hasil Analisis Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1(Constant)	4.084	2.382		1.715	.095
Kualitas audit	.069	.047	.204	1.455	.015
Pergantian auditor	.358	.092	.522	3.915	.000
Opini audit	.037	.115	.044	.322	.749

a. Dependent Variable: Kepuasan klien

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.816 ^a	.666	.528	.763	1.861

a. Predictors: (Constant), Opini audit, Pergantian auditor, Kualitas audit

b. Dependent Variable: Kepuasan klien

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	34.852	3	2.681	4.775	.000 ^a
Residual	15.719	38	.561		
Total	50.571	41			

a. Predictors: (Constant), Opini audit, Pergantian auditor, Kualitas audt

b. Dependent Variable: Kepuasan klien

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.084	2.382		1.715	.095		
Kualitas audit	.069	.047	.204	1.455	.015	.805	1.242
Pergantian auditor	.358	.092	.522	3.915	.000	.886	1.128
Opini audit	.037	.115	.044	.322	.749	.864	1.157

a. Dependent Variable: Kepuasan klien

Dari hasdari hasil analisis dengan program SPSS tersebut, maka dapat diketahui persamaan regresi yang terbentuk. Adapun persamaan regresi linear berganda dalam bentuk *standardiunzed coefficient* yang terbentuk adalah sebagai berikut :

$$Y = 4,084 + 0,069X_1 + 0,358X_2 + 0,037X_3$$

Keterangan:

Y= Kepuasan klien

X₁= Kualitas audit

X₂= Pergantian auditor

X₃= Opini klien atas kinerja auditor

Pada nilai Adjusted R Square adalah sebesar 0,528 artinya variabel independen kualitas audit, pergantian auditor, dan opini klien atas kinerja auditor yang mempengaruhi kepuasan klien sebesar 52,8% sedangkan sisanya 47,2% dipengaruhi oleh variabel lain di luar model regresi.

Pengujian hipotesis Kualitas audit terhadap kepuasan klien. Hasil signifikan untuk pengujian hipotesis adalah sebesar 0,015 < 0,05 dan nilai koefisien regresi +0,69 yang menunjukkan bahwa kualitas audit yang mengandung atribut-atribut yang berkaitan dalam melakukan audit berpengaruh signifikan terhadap kepuasan klien. Jadi H1 pada penelitian ini diterima.

Variabel kualitas audit dinyatakan adanya pengaruh signifikan terhadap kepuasan klien. Angelo dikutip dari Handoko (2008) mendefinisikan *audit quality* (kualitas audit) sebagai probabilitas dimana seorang auditor menemukan dan melaporkan tentang adanya suatu pelanggaran dalam sistem akuntansi kliennya. Anggelo (1981) mendefinisikan kualitas audit sebagai kemungkinan (*joint probability*) dimana seorang auditor akan menemukan dan melaporkan pelanggaran yang ada dalam sistem akuntansi kliennya. Kemungkinan dimana auditor (kompetensi) sementara tindakan melaporkan salah saji tergantung pada independensi auditor.

Anderson (1994) menyimpulkan bahwa adanya pengaruh positif dari kualitas jasa yang kepada klien. Berikut bukti empiris atas faktor-faktor kualitas audit yang berhubungan dengan kepuasan klien oleh Behn et al (1997) yang mendukung adanya pengaruh signifikasi terhadap kepuasan klien: Pengalaman audit, Pemahaman audit, Responsif, Kompetensi tim audit, Sikap independensi, Sikap kehati-hatian, Komitmen kuat, Keterlibatan pimpinan KAP, Pekerjaan lapangan, Standar etika, dan Sikap skeptis. Penelitian ini konsisten atau mendukung penelitian yang dilakukan oleh Behn et. al (1997) dan Mukhlisin (2004).



Pengujian hipotesis pergantian auditor terhadap kepuasan klien.

Berdasarkan tabel diperoleh hasil signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai koefisien regresi $+0,358$ yang menunjukkan pergantian auditor berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan klien. Jadi H2 pada penelitian ini diterima.

Ketika klien mencari auditor yang baru, maka pada saat itu informasi yang dimiliki oleh klien lebih besar dibandingkan dengan informasi yang dimiliki auditor. Sementara itu, auditor bisa jadi tidak memiliki informasi yang lengkap tentang kliennya. Jika kemudian auditor bersedia menerima klien baru, maka hal ini dapat terjadi karena auditor telah memiliki informasi yang cukup tentang klien baru itu atau auditor melakukannya untuk alasan lain, misalnya alasan finansial. Jadi jelas bahwa pada pergantian sukarela, perhatian bukan pada alasan mengapa klien mengganti auditor, melainkan pada alasan mengapa auditor bersedia menerima klien baru. Penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Bhen et. al (1997), Kusumawardhani (2010), dan Dewi (2010).

Pengujian hipotesis opini klien atas kinerja auditor terhadap kepuasan klien. Berdasarkan tabel diperoleh hasil signifikansi sebesar $0,749 > 0,05$ dan nilai koefisien regresi $+0,037$ yang menunjukkan opini klien atas kinerja auditor tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan klien. Meskipun koefisien regresinya positif tetapi nilai signifikansinya $> 0,05$ maka dengan demikian H3 ditolak.

Jadi meskipun kinerja auditor baik tetapi tidak menjamin dan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan klien, karena kepuasan klien tidak hanya dipengaruhi oleh kinerja auditor saja mereka lebih dipengaruhi faktor lain seperti independensi auditor, komitmen dan kompetensi auditor. Seorang auditor harus memiliki keahlian, independensi, dan kecermatan sebagai syarat dari mutu pelaksanaan audit (SPAP, 1994). Kesalahan dapat dideteksi jika auditor memiliki keahlian dan kecermatan. Sikap independensi bermakna bahwa auditor tidak mudah dipengaruhi (SPAP, 1994), sehingga auditor akan melaporkan apa saja yang ditemukannya selama proses pelaksanaan audit.

Penutup

Kesimpulan

Pada variabel kualitas audit ditarik kesimpulan H1 diterima dan H0 ditolak, dengan hasil signifikansi sebesar $0,015 < 0,05$ dan nilai koefisien regresi $+0,69$ maka dapat disimpulkan bahwa atribut-atribut dalam kualitas mendukung adanya pengaruh signifikan terhadap peningkatan kepuasan klien. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Bhen et. al (1997), Mukhlisin (2004) dan Kusumawardhani (2010).

Pada variabel pergantian auditor terhadap kepuasan klien diperoleh hasil signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai koefisien regresi $+0,358$. Jadi H2 pada penelitian ini diterima dan H0 ditolak, maka dapat disimpulkan pergantian auditor berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kepuasan klien. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Bhen et. al (1997), Kusumawardhani (2010), dan Dewi (2010).

Pada variabel opini klien atas kinerja auditor terhadap kepuasan klien diperoleh hasil signifikansi sebesar $0,749 > 0,05$ dan nilai koefisien regresi $+0,037$. Meskipun koefisien regresinya positif tetapi nilai signifikansinya $> 0,05$ maka dengan demikian H3 ditolak dan H0 diterima, maka dapat disimpulkan opini klien atas kinerja auditor tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan klien.

Saran

Bagi auditor agar dapat menggunakan secara optimal atribut-atribut kualitas audit dengan baik dan efisien dan lebih memahami kualitas audit yang bermutu, karena setiap pelaksanaan audit harus mempunyai standar kualitas yang tinggi. Sebab, audit yang mempunyai standar kualitas yang tinggi mungkin bisa lebih baik dalam penggunaan sumber-sumber dan lebih efektif dalam audit. Serta bagi perusahaan (klien) dapat semakin memahami kinerja auditor dan meningkatkan jalinan kerja sama dengan KAP yang bersangkutan agar lebih baik.



DAFTAR PUSTAKA

- Arens and James K. Loebbecke. 1997. Auditing: An Untegrated Approach. 7th ed. New york: Prentice Hall, Inc
- Behn, Bruce K, Joseph V. Carcello, Dana R. Hermanson, and Roger H. March 1997. "The Determinants of Audit Client Satisfication Among of Big 6 Firms." *Accounting Horizons*: Vol 604-606
- Boynton, W. C, and W. C. Kell. 1996. Modern Auditing. John Wiley & Sons, Inc, United of America.
- Carcello, Joseph V, Roger H. Hermanson; Neal T. McGrath, 1992. Audit Quality Attributes: The Perception of Audit Partners,Prepares, and Financial Statement Users. *Auditing: A Journal of Practise &Theory*. (Spring) Vol,11: 1-15.
- De Angola, L, E. 1981. "Auditor Size and Audit Quality." *Journal of Accounting and Economic*: (December)
- Ghozali, Imam. 2001. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. *Badan Penerbit Universitas Diponegoro*
- Glazer, Alan S. and Sheri L. Fabian. 1997. Best Practises far CPA Firms. *Journal of Accountancy*. (September): 93-97
- Grant, Julia, Robert Bricker, and Rimma Shiptsova. 1995. Audit Quality and Professional Self-Regulation: A Social Dilemma Perspective and Laboratory Investigation. *Auditing*. (Spring) Vol. 15: 142-156.
- Gujaranti, Damodar. 1995. Basic Economic. 3rd edition. New York: Mc Graw Hill Book Company.
- Gupta, Kamal. 1991. *Contemporary Auditing*. 4th ed. Mc Graw-Hill Publishing Company Limited: New Delhi.
- Hartono, Masandi. 2002. "Kantor Akuntan Publik." *Jurnal Akuntan Universitas Tarumanegara*: (Mei)
- IAI. 2001. Standar Profesional Akuntan Publik. Jakarta: Salemba Empat
- Indriantoro. N. 1993.: " The Effects of Participative Budgeting on Job Performance and Job Satisfication with Locus of Control and Cultural Dimension of Moderating Variables". (Unpublished Dissertation). Kentucky University, USA.
- Ishak, Muhammad. 2000. "Analisis Faktor-Faktor Penentu Kualitas Audit Menurut Persepsi Klien." (Tesis Tidak Dipublikasikan). Universitas Gajah Mada.
- J. Supranto. 1993. Metode Riset, Aplikasinya dalam Pemasaran. Jakarta: LPFE UI.
- Kothler, Philip. 2000. Marketing Management. The Milenium Edition. New York: Prentice Hall, Inc
- Lennox, Clive S. 1999. "Audit Quality and Auditor Size : An Evaluation of Reputation and Deep Pockets Hypotheses." *Journal of Business Finance & Accounting*: (September-Oktober)
- Mahon, James J. 1982. *The Marketing of Profesional Accounting Services*. 2nd ed. John Wiley & Sons: Canada.
- Martini, Tina. 2007. "Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Kualitas Audit, Pergantian Auditor, dan Pengalaman Bagian Akuntansi terhadap Kepuasan Klien." Tesis Maksi Pasca Sarjana Universitas Diponegoro Semarang.
- Menon, Krisnagopal and Joanne Deahl Williams. 1994. The Use of Audit Committees for Monitoring. *Journal of Accounting and Public Policy*. Vol 13: 121-139.
- Mukhlisin. 2004. "Pengaruh Atribut Kualitas Audit, Portofolio Jasa Audit dan Reputasi Kantor Akuntan Publik Terhadap Kepuasan Klien." *Balance*, Vol. 1. No.1.
- Mulyadi. 1998. Auditing. Jakarta: Salemba Empat.
- Nasir, Mohammad. 1994. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Perusahaan Manukfatur di Jawa Tengah Terhadap Permintaan Jasa Eksternal Audit dan Implikasinya Terhadap Pengembangan Profesi Akuntan Publik. Tesis.



- Nugraha, Nyata & Imam Ghoxali. 2002. "Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Klien Audit yang Bukan Perusahaan Go Publik di Jawa Tengah." *Jurnal Maksi*. Vol. 1. No. 4.
- Nurchsanah, Rhizmah dan Wiwin. 2002. "Analisis Faktor- Faktor Penentu Kualitas Audit." *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*: 47- 59.
- Pearce II, John A, and Richard B. Robinson JR. 1997. *Strategic Management Formulation, Implementantation, and Control*. 6th ed. The McGraw-Hill Companies, Inc: Chicago.
- Petrolina, Thio Anastasia dan Mukhlisin. 2003. "Pengaruh Probabilitas Perusahaan Terhadap Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan Dengan Opini Audit Sebagai Moderating Variabel." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*: No. 1 (Februari): 17-25
- Santoso, Singgih. 2005. *Pengolahan SPSS*. Vol 540
- Sutton, Steven G. 1993. "Toward and Understand of The Factors Affecting The Quality of The Auditing Process." *Decisions Sciences*: Vol 24
- Tim Penyusun. 1998. "Penelitian Kepuasan Klien Dari Masa ke Masa: Belum Menjawab Kebutuhan." *Media Akuntansi* : No. 25 (Maret): 10-12
- Tubb, Richard M. 1992. The Effect of Experience on The Auditor's Organization and Amount of Knowledge. *The Accounting Review*. (October), Vol. 67 No. 4: 784-801.
- Watts and Zimmerman. 1995. *Positive Accounting Theory*. New Jersey: Prentice Hall, Inc
- Widagdo, Ridwan, Sukma Lesmana, dan Soni A. Irwandi. "Analisis Pengaruh Atribut-Atribut Kualitas Audit Terhadap Kepuasan Klien." *Simposium Nasional Akuntansi 5*: Semarang. (5-6 September): 560- 574.



IMPLEMENTASI IFRS DALAM DUNIA PENDIDIKAN: KONDISI TERKINI DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI

Putri Wulanditya

Dosen STIE Perbanas Surabaya

putya_27@yahoo.co.id / putri@perbanas.ac.id

Abstract

For Indonesia as one of ASEAN countries and belongs to G-20, IFRS is inevitable for practice. Indonesia Accountant Association (IAI) has declared their plan to converge IFRS, January 1, 2012. One of the instructions that should prepare the next generation is education institution. This is due to the role of academicians as the key success to the IFRS implementation in the real jobs in the future.

The objectives of this research are to provide empirical evidence factors influencing the IFRS material provision to the courses of financial accounting, namely the uncertainty of IFRS, institutional factors, practical constraints, and faculty characteristics. Research methodology used in this research is hypothesis testing with the sampling technique of non-probability purposive sampling. The sample taken is of 95 lecturers of the courses of financial accounting including introduction to accounting, intermediate accounting, and advanced accounting.

The results show that among others, (1) uncertainty of IFRS variable and institutional factors have no significant influence toward the IFRS material provision, (2) practical constraint factors and faculty characteristics have positive effect on the IFRS material provision, (3) more than half of the respondents thought that IFRS discussion is very important and therefore needs to be added in the course of financial accounting.

Keyword : IFRS, uncertainty, institutional factors, practical constraints, faculty characteristics, financial accounting.

PENDAHULUAN

IFRS sudah tidak dapat dihindari lagi termasuk bagi Indonesia sebagai satu-satunya Negara di kawasan Asia Tenggara yang tergabung dalam G-20, karena salah satu butir dalam kesepakatan tersebut menyatakan kewajiban bagi anggotanya untuk melaksanakan program konvergensi IFRS terhadap standar akuntansi lokal masing-masing Negara. Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) dari Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) terus berupaya keras dalam mencapai target konvergensi IFRS pada tahun 2012. Wahyuni (2009) mengungkapkan bahwa kesan IAI melakukan kejar tayang menyelesaikan standar akuntansi yang sesuai dengan IFRS menjadi tidak terelakkan, mengingat *public hearing* 12 produk sekaligus belum pernah terjadi sebelumnya dalam sejarah akuntansi Indonesia.

IAI telah mendeklarasikan rencana konvergensi IFRS 1 Januari 2012 sebenarnya sudah sejak tahun 1994. Dengan deklarasi tersebut diharapkan entitas memiliki waktu yang cukup untuk mempersiapkan diri sebaik mungkin dalam mengantisipasi tahap demi tahap proses konvergensi yang dilakukan oleh IAI (Rajif dkk., 2010). Salah satu pihak yang harus mempersiapkan diri adalah dunia pendidikan. Mengingat kalangan akademisi merupakan ujung tombak dalam mempersiapkan atau menghasilkan generasi-generasi penerus yang akan berhadapan langsung dengan IFRS dalam dunia kerjanya di masa depan (Gamayuni, 2009). IAI khususnya DSAK, meminta keterlibatan lebih intensif dari kalangan akademisi dan universitas dalam mengkaji isu-isu terkait IFRS (Warsidi, 2010).



Motivasi dilakukannya penelitian ini yaitu, ingin mengetahui kesiapan kalangan akademisi terutama para dosen atas perubahan praktek akuntansi sebagai akibat terjadinya perubahan standar akuntansi di Indonesia. Selain itu, penelitian mengenai IFRS di Indonesia terutama yang berkaitan dengan dunia pendidikan masih terbatas. Mengingat Indonesia masih dalam proses konvergensi dan juga belum ada perusahaan yang menerapkan sepenuhnya PSAK yang telah disesuaikan dengan IFRS.

Penelitian terdahulu yang menguji dampak konvergensi IFRS pada kurikulum akuntansi perguruan tinggi telah dilakukan oleh Munter dan Reckers (2009). Hasil penelitiannya yaitu mayoritas responden dalam jumlah signifikan menunjukkan bahwa materi IFRS dapat ditambahkan pada mata kuliah akuntansi di tingkat menengah dan tingkat lanjut. Survei tersebut juga memberikan bukti lebih lanjut bahwa sangat tidak mudah bagi komunitas akademis untuk merencanakan perubahan dan pemberian materi IFRS yang komprehensif dalam kurikulum akuntansi kampus di tahun 2011. Adanya hambatan-hambatan yang signifikan, diantaranya kekurangan staf pengajar, permintaan pasar yang bersaing untuk materi kurikulum yang lain, dan kurang memadainya dukungan dari buku-buku materi dan institusi-institusi pendidikan.

Penelitian lebih mendalam dilakukan oleh Zhu *et al.* (2010) yang menguji faktor-faktor seperti ketidakpastian IFRS, faktor institusional, kendala praktis, serta karakteristik dosen yang dapat memengaruhi pemberian materi IFRS. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa para responden menganggap bahasan mengenai IFRS sangat penting bagi para mahasiswa bisnis akuntansi, 56 persen responden menghabiskan waktu kurang dari 30 menit untuk membahas mengenai penerapan IFRS di Amerika Serikat, faktor-faktor institusional, kendala praktis, dan karakteristik dosen semuanya juga merupakan faktor penting yang berkaitan dengan banyaknya waktu yang diberikan oleh para dosen dalam membahas topik-topik IFRS, maupun intensitas yang dipersepsikan atas ruang lingkup pembahasan materi IFRS.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Zhu *et al.* (2010). Walaupun menggunakan variabel-variabel yang sama, namun penelitian ini melakukan pengukuran variabel melalui cara yang berbeda. Pada penelitian Zhu *et al.* (2010) seluruh variabel menggunakan dummy, sedangkan penelitian ini menggunakan skala likert dengan alasan bahwa pengukuran variabel dengan skala likert lebih tepat dan mudah untuk mengukur persepsi seseorang tentang adanya fenomena sosial (Sugiyono 2000: 86). Perbedaan lainnya terletak pada sampel. Zhu *et al.* (2010) menggunakan sampel dosen yang mengajar pengantar akuntansi saja, sedangkan penelitian ini menambah sampel yaitu dosen yang mengajar akuntansi keuangan menengah maupun lanjutan seperti yang telah dilakukan dalam penelitian Munter dan Reckers (2009).

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang, maka dapat dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut: Apakah terdapat pengaruh (1) ketidakpastian IFRS, (2) faktor institusional, (3) kendala praktis, (4) karakteristik dosen terhadap pemberian materi IFRS?

Kontribusi penelitian ini terdiri dari kontribusi teoritis dan kontribusi praktis. Kontribusi teoritis atau keilmuan diharapkan dapat memberikan bukti secara empiris faktor-faktor yang memengaruhi perubahan atau penyesuaian kurikulum maupun silabus pada mata kuliah akuntansi keuangan dengan memberikan materi terkini mengenai konvergensi IFRS terhadap SAK sebagai acuan dalam praktek akuntansi yang ada di Indonesia. Sedangkan kontribusi praktis penelitian ini, yaitu (1) diharapkan dapat digunakan sebagai sumbangan nyata yang dapat diketahui oleh badan penyusun standar di Indonesia yaitu IAI dalam mempertimbangkan dampak penerapan perubahan standar akuntansi terhadap dunia pendidikan, (2) bagi perusahaan-perusahaan publik sebagai salah satu pengguna dari lulusan perguruan tinggi, dapat mengetahui seberapa jauh kalangan akademisi mempersiapkan mahasiswanya dalam memahami penerapan SAK berbasis IFRS.



PERUMUSAN HIPOTESIS

Ketika suatu Negara sedang mempertimbangkan atau telah memutuskan menggunakan IFRS sebagai standar pelaporan keuangan Negaranya, masih saja mereka diliputi oleh faktor ketidakpastian dari IFRS itu sendiri, yaitu waktu penerapan serta standar yang diterbitkan masih terus diperbarui. Salah satu contoh dari *European Union Commission* (EUC) yang mendeklarasikan bahwa seluruh perusahaan EU yang *listing* diwajibkan menggunakan IAS di tahun 2005, tetapi sampai sekarang masih memerlukan upaya yang panjang dalam merealisasikannya (Roberts *et al.*, 2002 dalam Paul, 2002).

Ketidakpastian IFRS muncul disebabkan pula oleh standar yang masih terus diperbarui. Dalam dunia perbankan, rencana pemberlakuan PSAK 50 dan 55 mengenai instrumen keuangan yang telah dikonvergensi dengan IAS oleh IAI, tidak dapat dipaksakan atau belum dapat diterapkan seperti tahun perencanaan awal yaitu 2010. Wahyuni (2009) mengungkapkan IASB baru menerbitkan *Exposure Draft* (ED) baru untuk mengubah standar mengenai instrumen keuangan. Sehingga muncul desakan dari berbagai pihak yang meminta agar DSAK menanggukuhkan atau menunggu saja sampai standar akuntansi untuk instrumen keuangan ini stabil dan tidak berubah lagi.

Ketidakpastian yang meliputi IFRS ini juga diduga memengaruhi dunia pendidikan, mengapa hingga kini akuntan pendidik belum seluruhnya memasukkan materi IFRS kedalam kurikulum mata kuliah akuntansi keuangan. Ketidakpastian ini mendesak para dosen akuntansi untuk menunda pembahasan mengenai IFRS dalam mata kuliah-mata kuliah akuntansi keuangan sampai ada pedoman yang lebih resmi. Sebagai akibatnya, keyakinan mengenai penentuan waktu penerapan IFRS dan bentuk akhir standar tersebut menjadi faktor-faktor penting dalam keputusan untuk memasukkan IFRS ke dalam mata kuliah akuntansi keuangan. Hasil penelitian Zhu *et al.* (2010) mendukung bahwa para pendidik lebih memungkinkan untuk secara intensif menggunakan topik IFRS ketika mereka memandang waktu dan bentuk pengadopsian IFRS menjadi lebih pasti. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis:

H1 : Semakin tinggi ketidakpastian IFRS semakin rendah intensitas pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan.

Kurikulum merupakan perangkat pendidikan yang dinamis. Oleh karena itu, kurikulum juga harus peka merespon beragam perubahan dan tuntutan *stakeholders* yang menginginkan adanya peningkatan kualitas pendidikan. Clovey dan Oladipo (2008) menyatakan bahwa kurikulum akuntansi masih sangat sempit atau terbatas dan sering ketinggalan jaman atau tidak relevan. Mereka dikendalikan oleh kepentingan fakultas dan bukan dari permintaan pasar.

American Accounting Association (AAA) dan KPMG LLP menemukan beberapa universitas memiliki suatu strategi dalam memasukkan standar internasional ke kurikulum akuntansi pada tahun 2008-2009 (Nilsen, 2008). Dari survei tersebut juga mengungkapkan jangka waktu perencanaan untuk mempersiapkan dosen dalam mengajar IFRS, 49 persen mengatakan membebaskan pada masing-masing dosen. Hanya 16 persen mengatakan kampus mereka akan memberikan pendanaan untuk mengadakan sesi pelatihan dan/atau menambah materi belajar. Penelitian Zhu *et al.* (2010) memberikan bukti yaitu adanya pengaruh faktor institusional terhadap pemberian materi IFRS. Secara spesifik, mereka mendokumentasikan suatu hubungan positif antara minat pengajaran rekan kerja untuk IFRS dengan intensitas pengajaran IFRS tersebut. Dari pemaparan tersebut, hipotesis yang akan diuji adalah:

H2 : Semakin tinggi dukungan institusional semakin tinggi intensitas pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan.

Salah satu faktor yang memengaruhi pemberian materi IFRS adalah hambatan praktis yang dihadapi oleh para akademisi. Kendala praktis muncul ketika materi pengajaran yang tersedia kurang memadai (Langenderfer dan Rockness, 1989 dalam Zhu *et al.*, 2010).



The biggest problem is that textbooks probably won't incorporate IFRS education until the 2011 academic year diungkapkan oleh Shinn (2009). Berdasarkan survei yang dilakukan AAA/KPMG (Munter dan Reckers, 2009), sebanyak 89 persen responden memilih buku teks daripada sumber lain sebagai materi yang paling mendukung untuk pengajaran di kelas. Tanpa buku teks yang terus diperbaharui, perkembangan akan menjadi lambat. Kroll (2009) juga menyatakan masih terbatasnya buku teks yang menjelaskan IFRS secara mendalam. Banyak para pengajar memberikan materi tergantung pada informasi yang disediakan oleh kantor akuntan atau mengembangkan materinya sendiri. Penelitian Zhu *et al.* (2010: 20) menyatakan ketika para pengajar memberikan persepsi yang rendah atas ketersediaan materi pelengkap IFRS, mereka juga kurang memungkinkan untuk membahas IFRS secara intensif. Hal tersebut menunjukkan bahwa para pengajar merespon hambatan-hambatan praktis yang mereka temukan dengan membatasi penyampaian IFRS. Hipotesis yang selanjutnya adalah:

H3 : Semakin tinggi kendala praktis semakin rendah intensitas pemberian materi IFRS pada kuliah akuntansi keuangan.

Gaya kognitif didefinisikan sebagai cara yang lebih disukai seorang individu dalam memproses informasi, serta menggambarkan pola pikir khusus seseorang dalam mendekati suatu pemecahan masalah (Balchin dan Jackson, 2005). Dalam teori gaya kognitif yang dicetuskan oleh Kirton (1976) dalam Puccio (1999), karakteristik manusia dibagi menjadi dua yaitu adaptif dan inovatif. Individu yang memiliki preferensi gaya kognitif inovatif akan nyaman dengan perubahan, dan mereka sering kali mampu menghasilkan ide-ide yang diperlukan untuk memudahkan perubahan yang tidak dapat dihindari lagi. Individu yang memiliki gaya kognitif adaptif akan lebih mungkin lekat dengan tradisi dan mencoba untuk mempertahankan keadaan sosial seperti sekarang dengan sedikit perubahan daripada pengaturan ulang secara total.

Menurut Balchin dan Jackson (2005), gaya kognitif ini dapat digunakan untuk memprediksi jenis pendekatan pengajaran apa yang akan menjadi paling efektif bagi individu atau kelompok. Penelitian Zhu *et al.* (2010) menunjukkan hasil, yaitu dosen yang memiliki karakteristik sebagai seorang inovator, cenderung memutuskan untuk memasukkan materi IFRS kedalam kurikulum. Selain itu, dosen inovator juga mengalokasikan waktu lebih banyak dalam membahas materi-materi yang berkaitan dengan IFRS di setiap semesternya dibandingkan dengan dosen dengan karakteristik adaptor. Berdasarkan uraian ini, maka hipotesis yang diduga adalah:

H4 : Semakin inovatif karakteristik dosen semakin tinggi intensitas pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Ditinjau dari tingkat eksplanasinya yang bermaksud menjelaskan kedudukan pengaruh variabel ketidakpastian IFRS, faktor institusional, kendala praktis, serta karakteristik dosen terhadap pemberian materi IFRS, maka penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian asosiatif (Anshori dan Iswati 2006: 13).

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini sebanyak 145 orang merupakan dosen fakultas ekonomi jurusan akuntansi strata satu (S-1) di Surabaya yang mengajar mata kuliah akuntansi keuangan termasuk mata kuliah pengantar akuntansi, akuntansi keuangan menengah, dan akuntansi keuangan lanjutan. Dilihat dari jumlah populasi tersebut, menurut Sugiyono (2000: 81) dapat diambil sampel sebanyak 95 orang. Teknik pengambilan sampel yaitu, *probability sampling* dengan metode *random sampling*.

Definisi dan Pengukuran Variabel

Definisi operasional dan pengukuran variabel disajikan pada TABEL 1.

Teknik Analisa Data



Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan dua tahap. Tahap pertama, menguji asumsi klasik agar model yang dihasilkan *Best Linear Unbiased Estimator* (BLUE). Tahap kedua, menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pemberian materi IFRS dengan regresi berganda.

Pilot Test

Pengujian pendahuluan berupa *pilot test* dilakukan sebelum menyebarkan kuisisioner kepada responden yang sesungguhnya. Hal ini dilakukan mengingat instrumen penelitian dimodifikasi dari jurnal asing, sehingga diharapkan dapat mengurangi bias dan lebih dipahami oleh responden. *Pilot test* dilakukan kepada 30 orang mahasiswa Magister Akuntansi Universitas Airlangga Surabaya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer yang dikumpulkan melalui metode survei (kuesioner). Jumlah Universitas dan STIE baik negeri maupun swasta yang berlokasi di Surabaya ada 27 kampus yang Program Studi S1 Akuntansinya telah mempunyai akreditasi dari BAN-PT. Dari 27 kampus tersebut, masing-masing diberi kuesioner sesuai dengan jumlah dosen akuntansi keuangannya, sehingga total kuesioner yang disebar sebanyak 145 kuesioner. Dalam jangka waktu 6 minggu, kuesioner yang terkumpul sebanyak 95 kuesioner. Maka, tingkat tanggapan jawaban responden (*respon rate*) sebesar 65,52%. Dari 95 kuesioner yang kembali, seluruhnya terisi dengan lengkap dan dipergunakan seluruhnya dalam penelitian ini.

Hasil Pengujian Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pemberian Materi IFRS

Asumsi Klasik

Hasil uji asumsi klasik pada TABEL 2 menunjukkan secara keseluruhan semua faktor-faktor yang memengaruhi pemberian materi IFRS lolos dari asumsi klasik dan memenuhi kriteria BLUE. Tampak pada uji *Kolmogorof Smirnov Test* sudah menunjukkan distribusi normal yang ditunjukkan oleh nilai signifikansi 0,072 lebih besar dari 0,05. Hasil perhitungan nilai *tolerance* menunjukkan tidak ada variabel independen yang memiliki nilai *tolerance* kurang dari 0,10. Nilai VIF juga menunjukkan tidak ada yang lebih dari 10. Sehingga dalam penelitian ini telah memenuhi asumsi multikolonieritas.

Berdasarkan uji autokorelasi diperoleh nilai *Durbin Watson* (DW) sebesar 1,814 dibandingkan nilai tabel $du < d < 4-du$. Maka disimpulkan tidak terdapat autokorelasi, karena $du < d < 4-du$. Sedangkan hasil uji heteroskedastisitas dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi dari variabel dependen dengan nilai residualnya. Dari grafik scatterplots terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

Regresi Berganda

Faktor-faktor yang diduga memengaruhi pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan adalah (1) Ketidakpastian IFRS, (2) Faktor institusional, (3) Kendala Praktis, (4) Karakteristik Dosen. Pada TABEL 3 disajikan hasil pengujian regresi berganda.

TABEL 3 menunjukkan ketidakpastian IFRS mempunyai pengaruh tidak signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Koefisien yang dihasilkan sebesar 0,047 dengan probabilitas sebesar 0,872. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis 1 tidak terbukti karena pengaruhnya tidak signifikan. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Zhu *et al.* (2010) yang mendukung bahwa para pendidik lebih memungkinkan untuk secara intensif menggunakan topik IFRS ketika mereka memandang waktu dan bentuk pengadopsian IFRS menjadi lebih pasti. Hal tersebut mungkin disebabkan oleh perbedaan kondisi antara Amerika Serikat dan Indonesia. Kondisi di Amerika Serikat masih terdapat perdebatan keputusan pengadopsian IFRS. Mengingat Amerika Serikat sejak lama telah mempunyai standar pelaporan keuangan sendiri. Sehingga ketidakpastian tentang standar sangat memengaruhi keputusan para



pendidik di Amerika Serikat. Sedangkan kondisi di Indonesia mulai penjajahan Belanda hingga sekarang belum pernah membuat standar pelaporan keuangan sendiri, hampir seluruhnya mengadopsi dari standar Negara lain. Selain itu, suatu kewajiban (*mandatory*) bagi dosen untuk mengajarkan PSAK terbaru yang sudah mengadopsi IFRS.

Faktor institusional mempunyai pengaruh tidak signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Koefisien yang dihasilkan sebesar 0,030 dengan probabilitas 0,788. Sehingga membuktikan bahwa hipotesis 2 tidak terbukti karena pengaruhnya tidak signifikan. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian sebelumnya. Zhu *et al.* (2010: 20) dalam penelitiannya yang mengungkapkan faktor-faktor institusional memengaruhi sampai sejauh mana para instruktur mengalokasikan waktu untuk membahas IFRS. Salah satunya, penelitian tersebut memberikan bukti adanya hubungan positif antara minat penelitian IFRS dari rekan kerja dengan intensitas pengajaran IFRS. Dari analisis deskriptif juga menunjukkan bahwa sebenarnya lingkungan tempat dimana responden mengajar mempunyai dukungan yang baik untuk dimasukkannya materi IFRS kedalam mata kuliah akuntansi keuangan. Namun, intensitas dalam menyelenggarakan kuliah tamu/seminar maupun workshop tentang IFRS sebagian besar institusi pendidikan di Surabaya dirasa masih kurang.

Kendala praktis mempunyai pengaruh signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Berdasarkan pengujian melalui regresi berganda, hasil penelitian ini menunjukkan probabilitas 0,003. Sehingga membuktikan bahwa pernyataan hipotesis 3 tidak dapat ditolak. Sedangkan nilai koefisien yang dihasilkan sebesar 0,727 mengindikasikan bahwa terdapat pengaruh positif kendala praktis terhadap pemberian materi IFRS. Dapat diartikan yaitu, semakin meningkatnya kendala praktis semakin intensif dimasukkannya materi IFRS dalam mata kuliah akuntansi keuangan. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Zhu *et al.* (2010) yang menyatakan ketika para pengajar memberikan persepsi yang rendah atas ketersediaan materi pelengkap IFRS, mereka juga kurang memungkinkan untuk membahas IFRS secara intensif. Hal tersebut menunjukkan bahwa para pengajar merespon hambatan-hambatan praktis yang mereka temukan dengan membatasi penyampaian IFRS.

Karakteristik dosen mempunyai pengaruh signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Berdasarkan pengujian melalui regresi berganda, penelitian ini menunjukkan probabilitas sebesar 0,045. Sehingga membuktikan bahwa pernyataan hipotesis 4 tidak dapat ditolak. Sedangkan nilai koefisien yang dihasilkan sebesar 2,181 mengindikasikan bahwa terdapat pengaruh positif karakteristik dosen terhadap pemberian materi IFRS. Sehingga dapat diartikan, semakin inovatif karakteristik dosen semakin intensif dimasukkannya materi IFRS dalam mata kuliah akuntansi keuangan. Hasil penelitian ini mendukung teori gaya kognitif yang dicetuskan oleh Kirton (1976) yang membagi karakteristik manusia menjadi dua, yaitu adaptor dan inovator. Sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Zhu *et al.* (2010) yang menunjukkan dosen dengan karakteristik sebagai seorang inovator, cenderung memutuskan untuk memasukkan materi IFRS kedalam kurikulum. Dari analisis deskriptif juga dapat memberikan penjelasan bahwa mayoritas dosen terutama yang berada di wilayah Surabaya masih mempunyai pola pikir yang kaku. Mereka cenderung lebih nyaman dengan kondisi sekarang tanpa ataupun sedikit perubahan. Dengan masuknya IFRS di Indonesia baru sedikit diantara kalangan akademisi yang siap menghadapi perubahan besar dalam standar maupun praktek akuntansi keuangan Negara ini.

Uraian pendapat yang diberikan oleh para responden pada akhir kuesioner, memberikan temuan tambahan bahwa lebih dari setengah total responden (56 persen) yang menganggap bahasan mengenai IFRS sangat penting dan perlu ditambahkan pada mata kuliah akuntansi keuangan. Walaupun saat ini mereka masih belum intensif memberikan materi IFRS, tetapi mereka mempunyai rencana dalam waktu dekat untuk memperbaiki silabus/SAP untuk mulai memasukkan materi IFRS.



SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan hasil penelitian sebagaimana yang disajikan pada sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Ketidakpastian IFRS mempunyai pengaruh tidak signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Hasil tersebut tidak sesuai dengan penelitian Zhu *et al.* (2010) yang dilakukan di Amerika Serikat. Perbedaan terjadi disebabkan kondisi di Amerika Serikat, IFRS masih menjadi perdebatan, sedangkan di Indonesia, IFRS sudah menjadi suatu kewajiban untuk diterapkan.
2. Faktor institusional mempunyai pengaruh tidak signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Temuan tersebut tidak sesuai dengan penelitian Zhu *et al.* (2010) yang memberikan bukti bahwa faktor-faktor institusional memengaruhi sampai sejauh mana para instruktur mengalokasikan waktu untuk membahas IFRS.
3. Kendala praktis mempunyai pengaruh signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Terdapat pengaruh positif yaitu, semakin meningkatnya kendala praktis semakin intensif dimasukkannya materi IFRS. Hasil tersebut berbeda dengan penelitian Zhu *et al.* (2010) yang menunjukkan bahwa para pengajar merespon hambatan-hambatan praktis yang mereka temukan dengan membatasi penyampaian IFRS.
4. Karakteristik dosen mempunyai pengaruh signifikan terhadap pemberian materi IFRS pada mata kuliah akuntansi keuangan. Terdapat pengaruh positif yaitu, semakin inovatif karakteristik dosen semakin intensif dimasukkannya materi IFRS. Temuan tersebut mendukung teori gaya kognitif yang dicetuskan oleh Kirton (1976) serta sesuai dengan penelitian Zhu *et al.* (2010). Penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas dosen terutama yang berada di wilayah Surabaya masih mempunyai pola pikir yang kaku. Mereka cenderung lebih nyaman dengan kondisi sekarang tanpa ataupun sedikit perubahan.

Saran

Saran bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan penelitian serupa, diharapkan:

- a. Menambah responden dengan kriteria pengajar mata kuliah teori akuntansi. Karena dalam penelitian ini responden terbanyak adalah yang mengajar mata kuliah pengantar akuntansi. Sehingga materi IFRS yang dimasukkan kurang intensif, mengingat materi yang diberikan untuk mata kuliah tersebut hanya sebatas dasar-dasar akuntansi saja.
- b. Menguji variabel-variabel lain yang diduga memengaruhi pemberian materi IFRS, salah satunya yaitu mutu atau daya saing perguruan tinggi.
- c. Mendesain kembali kuesioner, terutama untuk pengukuran variabel maupun susunan pertanyaan yang diatur dalam bentuk positif-negatif. Karena bahasa yang digunakan dalam kuesioner penelitian ini masih menimbulkan bias persepsi dari responden serta desain kuesioner yang berarah positif hampir di setiap item pertanyaan. Penyusunan pertanyaan dalam bentuk positif-negatif, dapat meminimalkan kecenderungan responden untuk secara mekanis melingkari titik di salah satu ujung skala Sekaran (2006: 87).

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Muslich dan Iswati, Sri. 2006. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bahan Ajar Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga Surabaya.
- Balchin, Tom dan Jackson, Norman. *Developing Student Creativity: Importance of Creativity Style*. pp. 1-6.
- Clovey, Robert dan Oladipo, Olajide. 2008. *The VITA Program: A Catalyst for Improving Accounting Education*. The CPA Journal, December 2008, pp. 60-65.



- Gamayuni, Rindu R. 2009. *Perkembangan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia Menuju International Financial Reporting Standards*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan. Vol. 14, No. 2, Juli 2009. Hal 153-166.
- Monavvarrian, Abbas. 2002. *Administrative Reform and Style of Work Behaviour: Adaptors-Innovators*. Public Organization Review: A Global Journal 2, pp. 141–164. www.springerlink.com. Diakses tanggal 19 Oktober 2010.
- Munter, Paul dan Reckers, Philip M. J. 2009. *IFRS and Collegiate Accounting Curricula in the United States: 2008 A Survey of the Current State of Education Conducted by KPMG and the Education Committee of the American Accounting Association*. Issues in Accounting Education, Vol. 24, No. 2, May 2009, pp. 131–139.
- Nilsen, Kim. 2008. *On The Verge of an Academic Revolution*. Journal of Accountancy, December 2008, pp. 82-85.
- Paul. 2002. *Harmonization of The International Accounting System*. Academy of Economic Studies Bucharest.
- Puccio, Gerard J. 1999. *Psychological Diversity: Implication for Teaching and Learning*. Associate Professor & Director, Center for Studies in Creativity, Buffalo State College. www.buffalostate.edu. Diakses tanggal 25 Agustus 2010.
- Rajif dkk. 2010. *Konvergensi Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Indonesia ke International Financial Reporting Standards (IFRS)*. www.wonkerb.blogspot.com. Diakses tanggal 26 Maret 2010.
- Sekaran, Uma. 2007. *Research Methods for Business*. Terjemahan. Edisi Keempat. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Shinn, Sharon. 2009. *Ready or Not, Here Comes IFRS*. BizEd July/August 2009.
- Sugiyono. 2000. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Penerbit CV Alfabeta.
- Wahyuni, Ersi Tri. 2009. *Gempa Bumi Akuntansi Indonesia*. Harian Bisnis Indonesia. Jumat, 23/10/2009. www.mail.adsindonesia.or.id. Diakses tanggal 4 Maret 2010.
- Warsidi. 2010. *Konvergensi Indonesia ke IFRS: Apa dan Mengapa*. www.warsidi.com. Diakses tanggal 1 Maret 2010.
- Zhu, Hong, et al. 2010. *User Education of IFRS At U.S. Institutions: Current Status and Influencing Factors*. <http://ssrn.com/abstract=1567670>.

LAMPIRAN

Tabel 1. Definisi dan Pengukuran Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Instrumen	Pengukuran
Ketidakpastian IFRS (X1)	Keyakinan mengenai ketidakpastian penentuan waktu untuk menerapkan IFRS di suatu Negara dan bentuk standar akhir yang menjadi faktor penting dalam keputusan-keputusan para pengajar untuk memasukkan IFRS kedalam mata kuliah akuntansi keuangan (Zhu <i>et al.</i> , 2010)	a. Penerapan IFRS di Indonesia sebagai kebutuhan yang mendesak. b. Ketidakpastian waktu penerapan IFRS di Indonesia. c. Ketidakpastian standar yang diterapkan.	Skala likert 5 poin
Faktor institusional (X2)	Pihak-pihak yang mempengaruhi suatu institusi dalam mengambil keputusan	a. Minat diri terhadap penelitian internasional. b. Minat rekan kerja terhadap penelitian internasional. c. Kebebasan dalam mengubah silabi/SAP. d. Kepentingan Kolega Institusi. e. Dukungan Ketua Departemen. f. Dukungan Pimpinan Institusi. g. Intensitas kuliah tamu/seminar. h. Intensitas workshop.	Skala likert 5 poin
Kendala praktis (X3)	Satu atau beberapa kendala yang dihadapi oleh dosen dalam praktek mengajar ketika berada didalam kelas	a. Ketersediaan materi pengajaran seputar IFRS. b. Ketersediaan pelatihan seputar IFRS. c. Pemahaman terhadap materi IFRS.	Skala likert 5 poin
Karakteristik dosen (X4)	Karakteristik perbedaan cara dimana pendekatan individu (dosen) atas penyelesaian masalah, pembuatan keputusan, serta kreatifitasnya (Puccio, 1999)	Modifikasi Kirton Adaptation-Innovation Inventory (Monavvarrian, 2002)	Skala likert 5 poin
Pemberian materi IFRS (Y)	Tindakan sampai sejauh mana para dosen fakultas akuntansi memasukkan materi-materi IFRS kedalam mata kuliah akuntansi keuangan (Zhu <i>et al.</i> , 2010)	a. Pemberian materi <i>framework of IFRS</i> (Barth, 2008). b. Pemberian materi status terkini dari Negara-negara pengadopsi IFRS (Larson dan Brady, 2009). c. Pemberian materi penyebab praktek akuntansi berbeda di setiap Negara (Larson dan Brady, 2009). d. Pemberian materi perbedaan antara IFRS dan US GAAP (Larson dan Brady, 2009; Fay <i>et al.</i> , 2008). e. Pemberian materi melalui studi kasus (Larson dan Brady, 2009; Rittenberg dalam Schott, 2008).	Skala likert 5 poin

Tabel 2. Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik	Koefisien
Normalitas	
Kolmogrov-Smirnov Z	1.289
Asymp. Sig. (2-tailed)	.072
Autokorelasi	1.814
Multikolinearitas	
1. <i>Tolerance</i> (TOL)	
Ketidakpastian IFRS (X1)	.765
Faktor Institusional (X2)	.732
Kendala Praktis (X3)	.690
Karakteristik Dosen (X4)	.811
2. <i>Variance Inflation Factor</i> (VIF)	1.307
Ketidakpastian IFRS (X1)	1.366
Faktor Institusional (X2)	1.450
Kendala Praktis (X3)	1.233
Karakteristik Dosen (X4)	



Tabel 3. Koefisien Regresi

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
Constant	7.177	3.375		2.126	0.036
X1	0.047	0.290	0.018	0.162	0.872
X2	0.030	0.110	0.030	0.269	0.788
X3	0.727	0.242	0.345	3.008	0.003
D_X4	2.181	1.072	0.215	2.035	0.045



PENGARUH KONDISI KEUANGAN PERUSAHAAN TERHADAP HUBUNGAN ANTARA *CASH FLOW RIGHT LEVERAGE* DAN MANAJEMEN LABA: OPORTUNISTIK ATAU EFISIEN

I Putu Sugiarta Sanjaya
Fakultas Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
siputusugiarta@yahoo.com

Abstract

The objective of this research is to investigate whether financial condition influences relation between cash flow right leverage and earnings management. Cash flow right leverage is the differences between control rights and cash flow rights of controlling shareholder. The higher cash flow right leverage indicates the higher agency conflict between controlling shareholder and non controlling shareholder. This research is a testing on bad side or good side of earnings management in concentrated ownership contexts as Indonesia. Bad side is opportunistic earnings management. Good side is efficient earning management. Good earnings management is based on the blocked communication concept. From agency problem perspective, bad earnings management can result from opportunistic controlling shareholder behavior. Sample of this study is manufacturing companies listed in Indonesia Stock Exchange 2001-2007. The results of this study are financial condition negatively influencing relation between cash flow right leverage and earnings management. The results indicate that, as bad financial condition, controlling shareholder manages earnings by increased earnings. It shows that controlling shareholder manages earnings opportunistically. It is bad side of earnings management.

Keywords: *Financial Condition, Controlling Shareholder, Cash Flow Right Leverage, Opportunistic Earnings Management, and Efficient Earnings Management.*

Pendahuluan

Studi ini bertujuan untuk mengembangkan penelitian yang dilakukan oleh Sanjaya (2011b). Sanjaya (2011b) membukukan bahwa *cash flow right leverage* berpengaruh positif terhadap manajemen laba. *Cash flow right leverage* adalah perbedaan antara hak kontrol dan hak aliran kas. Hak kontrol adalah hak pemegang saham biasa untuk memilih dewan direktur dan kebijakan-kebijakan perusahaan lainnya seperti penerbitan sekuritas, pemecahan saham, dan perubahan-perubahan substansial dalam operasi perusahaan (Du dan Dai, 2005). Hak aliran kas adalah klaim keuangan pemegang saham terhadap perusahaan (La Porta *et al.*, 1999).

Sanjaya (2011b) tidak menguji secara empiris apakah pemegang saham pengendali melakukan manajemen laba dengan maksud buruk (oportunistik) atau baik (efisien). Oleh karena itu, studi ini bertujuan untuk menginvestigasi apakah kondisi keuangan perusahaan berpengaruh terhadap hubungan antara *cash flow right leverage* pemegang saham pengendali dan manajemen laba. Pemegang saham pengendali disebut juga sebagai pemilik ultimat terbesar. Pemegang saham pengendali adalah pengendali perusahaan pada pisah batas hak suara atau hak kontrol tertentu.

Hasil penelitian ini dapat memberi masukan kepada pemerintah dalam hal ini Bapepam-LK untuk mewajibkan perusahaan-perusahaan publik di Indonesia untuk mengungkapkan pemilik ultimat. Karena Rancangan Undang-Undang Pasar Modal yang disusun oleh Bapepam-LK belum mengatur pengungkapan pemilik ultimat. Kebijakan ini seharusnya dilakukan oleh Bapepam-LK untuk memberi perlindungan yang lebih besar kepada masyarakat dan pemegang saham non pengendali. Dampak positif kebijakan ini



adalah, pertama, dapat memacu masyarakat dan investor potensial untuk berinvestasi di pasar modal. Kedua, kebijakan ini dapat mendorong pertumbuhan dan perkembangan Pasar Modal Indonesia dalam usaha untuk mendukung pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Karena, pasar modal akan memberi kontribusi sebagai salah satu sumber pendanaan untuk kegiatan ekonomi riil yang selama ini didanai oleh sektor perbankan. Ketiga, kebijakan ini juga berdampak positif bagi para pelaku pasar karena mereka dapat mempertimbangkan risiko-risiko yang akan terjadi seperti risiko ekspropriasi oleh pemegang saham pengendali. Bapepam-LK seharusnya dapat belajar dari kasus PT Bank Century Tbk yang menyeret Robert Tantular sebagai pemegang saham pengendali menjadi terpidana. Padahal, nama Robert Tantular tidak ada dalam kepemilikan langsung PT Bank Century.

Kepemilikan langsung ini dapat ditemukan secara mudah dalam pelaporan keuangan. Sementara, kepemilikan tidak langsung sampai sekarang tidak dapat ditemukan secara mudah oleh masyarakat. Menurut ViVAnews-Bisnis (2008), Robert menjadi pemegang saham Century melalui PT Century Mega Investindo dengan kepemilikan 9,00%, PT Century Superinvestindo 5,64% dan PT Antaboga Delta Sekuritas 7,44%. Robert disebut-sebut sebagai menantu pemilik Great River, Sunjoto Tanudjaja. Sebanyak 82,18% saham Antaboga dimiliki PT Aditya Rekautama dan sisanya 17,82% dimiliki PT Mitrasedjati Makmurabadi. PT Aditya Rekautama sendiri sebanyak 12,5% sahamnya dimiliki Robert, Hartawan Aluwi dan Budi PV Tanudjaja. Robert dan Hartawan merupakan menantu Sukanta Tanudjaja, mantan pemilik Great River, sedangkan Budi merupakan kerabat Sukanta. Sedangkan PT Mitrasedjati Makmurabadi dimiliki Harry Sutomo Raharjo dan Hendro Wiyanto. Hendro kini menjabat sebagai direktur utama Antaboga.

Studi ini penting untuk dilakukan karena fenomena perusahaan-perusahaan publik di Indonesia terkonsentrasi. Sanjaya (2011a) membukukan bahwa 99,51% perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dimiliki secara terkonsentrasi pada pisah batas hak kontrol 10%. Sanjaya (2011a) juga membukukan bahwa masalah keagenan di Indonesia adalah serius. Ini ditunjukkan oleh *cash flow right leverage* secara signifikan berbeda dari nol. Dominasi hak kontrol atas hak aliran kas akan memotivasi pemegang saham pengendali untuk melakukan ekspropriasi. Ekspropriasi adalah suatu proses penggunaan hak kontrol atau kendali seseorang untuk memaksimalkan kesejahteraan sendiri dengan distribusi kekayaan dari pihak lain (Claessens *et al.*, 1999). Menurut Fan dan Wong (2002), ekspropriasi terjadi karena tindakan pemegang saham pengendali dilindungi oleh hak kontrolnya. Ini terjadi karena ada perbedaan yang besar antara hak kontrol dan hak aliran kas. Pemegang saham pengendali menggunakan strategi struktur piramida untuk melindungi hak kontrolnya (Claessens *et al.*, 2000).

Untuk konteks Indonesia, indikasi pemegang saham pengendali melakukan ekspropriasi telah dibukukan oleh Siregar (2006) seperti penurunan nilai perusahaan dan pembayaran dividen. Fakta ekspropriasi di Indonesia ditunjukkan oleh Solomon (2010; 222) seperti kasus Bank Bali di mana manajer salah menggunakan dana perusahaan untuk membiayai suatu partai politik antara tahun 1997 dan 1998. Fakta yang lain adalah kasus Bank Century yang mengucurkan dana kredit kepada dua perusahaan yang masih berafiliasi dengan Robert Tantular sebagai pemegang saham pengendali Bank Century (Kontan, 2009).

Untuk menyembunyikan ekspropriasi, pemegang saham pengendali bisa jadi melakukan manajemen laba. Fenomena ini tercermin dalam ungkapan Prajoto bahwa dalam laporan keuangan yang disusun oleh manajemen lama banyak kredit-kredit yang sebenarnya telah masuk dalam kolektabilitas 5 (macet) namun dianggap lancar. Manipulasi yang dilakukan tersebut berpengaruh terhadap posisi modal perseroan di mana manajemen tidak perlu melakukan pencadangan untuk kredit macet. Dengan demikian, pencadangannya menjadi berkurang sehingga seolah-olah ekuitas atau modalnya masih banyak. Padahal ekuitas seharusnya sudah merosot jauh dengan kondisi yang dilaporkan (Suara Karya, 2009).

Fenomena berikutnya adalah Negara Indonesia menganut sistem *civil law* yang memberi peluang pemegang saham pengendali untuk mencari keuntungan di atas kerugian



pihak lain. Menurut Ball *et al.* (2000), standar akuntansi di *civil law* memberikan diskresi yang lebih besar bagi manajer untuk memutuskan kapan untung dan rugi secara ekonomis diperhitungkan dalam laba akuntansi. Hal seperti ini bisa jadi sebagai penyebab mengapa manajemen laba lebih tinggi terjadi di negara-negara yang menganut sistem *civil law* dibanding *common law*. Hal ini didukung oleh Leuz *et al.* (2003) yang menyatakan manajemen laba meningkat atau menurun sangat tergantung pada penegakan hukum dan perlindungan pemegang saham nonpengendali serta manfaat privat yang diperoleh oleh pemegang saham pengendali. Manajemen laba menurun ketika perlindungan hak pemegang saham nonpengendali dan penegakan hukum meningkat di negara-negara *common law*. Sebaliknya, manajemen laba meningkat ketika perlindungan hak pemegang saham nonpengendali dan penegakan hukum menurun di negara-negara *civil law*. Manfaat privat juga menyebabkan manajemen laba naik.

Pendapat Leuz *et al.* (2003) didukung oleh beberapa penelitian empiris yang dilakukan di Asia seperti Haw *et al.* (2004), Kim dan Yi (2006), Ding *et al.* (2007), dan Sanjaya (2011b). Akan tetapi, para peneliti ini tidak mempertimbangkan apakah manajemen laba dilakukan dengan tujuan oportunistik atau efisien. Hal ini juga memotivasi penulis untuk menginvestigasi manajemen laba yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali dengan maksud oportunistik atau efisien. Menurut Scott (2006), manajemen laba dengan maksud oportunistik merupakan manajemen laba yang buruk karena ini hanya menguntungkan diri sendiri. Akan tetapi, manajemen laba juga dapat dilakukan oleh pemegang saham pengendali dengan maksud efisien atau pensinyalan.

Dalam bagian berikutnya, studi ini menjelaskan tentang kerangka teoritis dan pengembangan hipotesis. Pada bagian tiga, studi ini membahas tentang desain riset dan pada bagian empat studi ini menjelaskan tentang hasil penelitian. Simpulan, keterbatasan, dan saran dijelaskan dalam bagian lima dari tulisan ini.

Teori dan Pengembangan Hipotesis

Teori Keagenan

Teori keagenan adalah teori utama yang digunakan dalam penelitian ini untuk menjelaskan konflik keagenan antara pemegang saham pengendali dan pemegang saham nonpengendali. Shleifer dan Vishny (1997) menjelaskan bahwa pemegang saham mengelompokkan diri menjadi pemegang saham pengendali untuk mengawasi manajer agar manajer menjalankan perusahaan demi kepentingan terbaik para pemegang saham. Akan tetapi, pemegang saham pengendali meminta manajer untuk membuat keputusan yang menguntungkan diri sendiri seperti pembagian dividen khusus. Hal seperti ini merugikan pemegang saham nonpengendali. Dalam hal demikian, konflik keagenan yang terjadi adalah antara pemegang saham pengendali dan pemegang saham nonpengendali. Ini yang melandasi studi ini menggunakan teori keagenan sebagai teori utama.

Leuz *et al.* (2003) menjelaskan bahwa insentif salah menyajikan kinerja perusahaan melalui manajemen laba muncul dari konflik kepentingan antara pemegang saham pengendali dan pemegang saham nonpengendali. Pemegang saham pengendali dapat menggunakan kontrolnya atas perusahaan untuk menguntungkan diri sendiri yang membebani pemegang saham nonpengendali. Leuz *et al.* (2003) menegaskan bahwa pemegang saham pengendali memiliki insentif untuk mengatur laba dalam usaha untuk menyembunyikan manfaat privatnya dari pemegang saham nonpengendali. Menurut Ding *et al.* (2007), konflik kepentingan antara pemegang saham pengendali dan pemegang saham nonpengendali menjadi akar penyebab manajemen laba.

Manajemen Laba

Schipper (1989) mendefinisikan manajemen laba sebagai suatu intervensi dengan tujuan tertentu dalam proses pelaporan keuangan dengan tujuan menghasilkan beberapa keuntungan pribadi. Menurut Healy dan Wahlen (1999), manajemen laba terjadi ketika



manajer menggunakan *judgment* dalam pelaporan keuangan dan pengaturan transaksi-transaksi untuk mengubah laporan-laporan keuangan untuk menyesuaikan beberapa *stakeholder* tentang kinerja keuangan utama perusahaan atau untuk mempengaruhi hasil kontrak yang tergantung pada angka-angka laporan akuntansi. Manajemen laba didefinisikan oleh Scott (2006) sebagai pemilihan kebijakan akuntansi oleh manajer untuk mencapai beberapa tujuan tertentu.

Kepemilikan Terkonsentrasi dan Manajemen Laba

Haw *et al.* (2004) menginvestigasi secara empiris perembesan manajemen laba yang disebabkan oleh perbedaan antara hak aliran kas dan hak kontrol. Perbedaan ini menjadi insentif bagi pemegang saham pengendali untuk mendapat manfaat pribadi. Manajemen laba banyak dipilih oleh pemegang saham pengendali karena *stakeholder* tidak mudah mendeteksi tindakan ini. Akrua diskresioner menjadi sarana yang atraktif bagi pemegang saham pengendali untuk mengatur laba. Sampel dalam penelitian Haw *et al.* (2004) adalah perusahaan industrial dari 22 negara: 9 di Asia Timur dan 13 di Eropa Barat. Haw *et al.* (2004) membukukan perbedaan antara hak kontrol dan hak aliran kas secara positif dan signifikan mempengaruhi absolut akrua diskresioner. Ini berarti semakin besar perbedaan antara hak kontrol dan hak aliran kas, pemegang saham pengendali semakin kuat untuk melakukan manajemen laba.

Kim dan Yi (2006) bertujuan untuk menyediakan bukti apakah deviasi antara hak kontrol dan hak aliran kas mempengaruhi manajemen laba. Isu ini muncul karena struktur kepemilikan perusahaan di Korea dengan deviasi yang besar antara hak kontrol dan hak aliran kas. Kondisi ini menjadi sumber utama masalah keagenan. Deviasi ini menciptakan insentif bagi pemegang saham pengendali untuk menggelapkan sumber daya perusahaan untuk kepentingan pribadi. Perusahaan dengan deviasi antara hak kontrol dan hak aliran kas menjadi insentif yang kuat bagi pengendali untuk melakukan manajemen laba. Sampel diperoleh dari KIS-DATA. Periset memperoleh total observasi 15.159 tahun perusahaan selama 9 tahun yaitu 1992-2000. Kim dan Yi (2006) membukukan deviasi ini secara positif dan signifikan mempengaruhi manajemen laba. Hasil ini mengindikasikan kenaikan deviasi menyebabkan manajemen laba naik karena ini bertujuan untuk menyembunyikan tindakan ekspropriasi.

Ding *et al.* (2007) bertujuan untuk menyediakan bukti secara empiris hubungan antara struktur kepemilikan perusahaan dan perilaku manajemen laba. Kenaikan kontrol pemegang saham pengendali akan menyebabkan ekspropriasi. Dalam situasi ini, ekspropriasi oleh pemegang saham pengendali akan menyebabkan laba aktual menjadi lebih rendah. Oleh karena itu, pemegang saham pengendali akan menaikkan laba untuk menghindari kebocoran informasi tentang ekspropriasi. Konsentrasi kepemilikan yang tinggi akan mengurangi biaya-biaya keagenan karena terjadi alignment kepentingan antara pemegang saham pengendali dan perusahaan. Ding *et al.* (2007) membukukan kenaikan kontrol oleh pemegang saham pengendali menyebabkan manajemen laba naik. Ding *et al.* (2007) juga membukukan kenaikan kepemilikan saham oleh pemegang saham pengendali menyebabkan manajemen laba turun.

Sanjaya (2011b) melakukan penelitian di Indonesia. Sanjaya (2011b) menguji secara empiris apakah *cash flow right leverage* berpengaruh terhadap manajemen laba. Penelitian ini dilakukan dengan sampel perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2001-2007. Sanjaya (2011b) membukukan bahwa *cash flow right leverage* secara positif dan signifikan mempengaruhi manajemen laba.

Hipotesis

Insentif dan kesempatan untuk ekspropriasi semakin besar ketika *cash flow right leverage* semakin meningkat (Gugler dan Yurtoglu, 2003). Ini dilandasi oleh argumen *negative entrenchment effect* (Yeh, 2005). Efek ini menegaskan bahwa semakin besar perbedaan antara hak kontrol dan hak aliran kas, semakin besar kesempatan pemegang

saham pengendali melakukan ekspropriasi. Semakin meningkat ekspropriasi, manajemen laba yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali juga semakin meningkat. Menurut Kim dan Yi (2006), *wedge* sebagai perbedaan antara hak kontrol dan hak aliran kas pemegang saham pengendali. *Wedge* yang besar antara hak kontrol dan hak aliran kas menciptakan insentif bagi pemegang saham pengendali untuk mengeduk aset perusahaan untuk manfaat privatnya. Manfaat ini menyebabkan kerugian bagi pemegang saham nonpengendali. Semakin besar *wedge* antara hak kontrol dan hak aliran kas, semakin besar kecenderungan pemegang saham pengendali mengatur laba secara agresif untuk menyembunyikan perilaku *self-serving*-nya dan menghindari konsekuensi-konsekuensi seperti tindakan disipliner. Kenaikkan *wedge* sebesar 1% menyebabkan kenaikan akrual diskresioner sebesar 1,3%.

Kim dan Yi (2006) juga membukukan absolut akrual diskresioner perusahaan-perusahaan untuk *wedge* positif yaitu 0,089 dan perusahaan-perusahaan untuk *wedge* sama dengan nol yaitu 0,081. Hasil ini menegaskan bahwa pemegang saham pengendali memiliki insentif yang lebih kuat untuk memanipulasi laba untuk menyembunyikan keuntungan privatnya.

Semakin meningkat *cash flow right leverage*, ekspropriasi yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali juga meningkat. Ekspropriasi ini akan mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan. Untuk menyembunyikan ekspropriasi, pemegang saham pengendali bisa jadi melakukan manajemen laba yang oportunistik. Ini dilandasi oleh argumen *negative entrenchment effect*. Pemegang saham pengendali mencatat *positive abnormal accruals* untuk menaikkan laba ketika kondisi keuangan perusahaan bermasalah. Ini menggambarkan bahwa pemegang saham pengendali melakukan manajemen laba bukan dengan tujuan untuk mensinyalkan kondisi keuangan perusahaan. Dalam hal demikian, studi ini menduga bahwa kondisi keuangan perusahaan berpengaruh negatif terhadap hubungan antara *cash flow right leverage* dan manajemen laba. Untuk menguji dugaan ini, hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut.

H₁: Kondisi keuangan perusahaan secara negatif mempengaruhi hubungan antara cash flow right leverage dan manajemen laba.

Metoda Penelitian

Sampel

Sampel penelitian ini adalah perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2000 sampai 2007. Pengambilan sampel dilakukan dengan *purposive sampling* karena penulis menginginkan informasi dari target yang spesifik. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada empat kriteria perusahaan sebagai berikut.

1. Sampel merupakan kelompok industri manufaktur yang terdaftar sejak tahun 2000.
2. Perusahaan telah menerbitkan laporan keuangan tahunan yang telah diaudit selama tahun 2000 sampai 2007.
3. Sampel mempunyai akhir periode akuntansi pada tanggal 31 Desember.
4. Variabel-variabel yang akan diteliti tersedia lengkap dalam laporan keuangan dari tahun 2000 sampai dengan 2007.

Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data studi ini adalah teknik pengumpulan data arsip. Salah satu bentuk pengumpulan data arsip adalah data sekunder. Data sekunder dalam studi ini adalah sebagai berikut.

1. Laporan keuangan auditan yaitu laporan tahunan meliputi laporan rugi laba, neraca, dan arus kas pada tahun 2000 sampai dengan 2007.
2. Data struktur kepemilikan ultimat meliputi kepemilikan langsung dan tidak langsung dari pemegang saham pengendali.

Data sekunder ini diperoleh dari beberapa sumber adalah sebagai berikut.



1. Bursa Efek Indonesia untuk laporan keuangan auditan.
2. Database OSIRIS untuk kepemilikan ultimat.
3. Pusat Data Bisnis Indonesia untuk kepemilikan ultimat.

Variabel Penelitian

Variabel penelitian ini mencakup variabel independen, variabel dependen, variabel moderasi, dan variabel kontrol. Variabel independen adalah *cash flow right leverage*. Kondisi keuangan perusahaan merupakan variabel moderasi. Variabel dependen adalah manajemen laba. Variabel kontrol adalah laba non diskresioner, *size*, dan *leverage*.

Pengukuran Variabel

Variabel Independen

Cash flow right leverage pemegang saham pengendali merupakan selisih antara hak kontrol dengan hak aliran kas. Secara sederhana *cash flow right leverage* adalah nilai yang diperoleh dari hak kontrol pemegang saham pengendali dikurangi dengan hak aliran kas pemegang saham pengendali. Semakin besar selisih antara hak aliran kas dan hak kontrol menunjukkan semakin tinggi peningkatan kontrol pemegang saham pengendali melebihi hak aliran kasnya. Ada beberapa periset menyebut *leverage* ini sebagai rasio antara hak aliran kas terhadap hak kontrol (Faccio *et al.*, 2001; Lemmon dan Lins, 2003).

Variabel Dependen

Manajemen laba merupakan variabel dependen yang diproksikan dengan akrual diskresioner. Model yang digunakan untuk mengestimasi akrual diskresioner adalah Model Kang dan Sivaramakrishnan (1995) sebagai berikut.

$$AK_{it}/A_{i,t-1} = \Phi_0 + \Phi_1(\delta_1 REV_{it}/A_{i,t-1}) + \Phi_2(\delta_2 EXP_{it}/A_{i,t-1}) + \Phi_3(\delta_3 GPPE_{it}/A_{i,t-1}) + v_{it} \quad (1)$$

dengan:

$$\delta_1 = AR_{i,t-1}/REV_{i,t-1}; \delta_2 = APB_{i,t-1}/EXP_{i,t-1}; \delta_3 = DEP_{i,t-1}/GPPE_{i,t-1}$$

Keterangan:

$$TA_{it} = LB_{it} - AKO_{it}$$

TA_{it} : Total akrual perusahaan i pada periode t.

LB_{it} : Laba bersih sebelum ekstraordinari item, penghentian operasi, dan perubahan kebijakan akuntansi perusahaan i pada periode t.

AKO_{it} : Aliran kas operasi perusahaan i pada periode t.

$A_{i,t-1}$: total aset perusahaan i pada periode t-1.

$DEP_{i,t-1}$: biaya depresiasi dan amortisasi perusahaan i pada periode t-1.

$AR_{i,t-1}$: piutang dagang perusahaan i pada periode t-1.

REV_{it} : pendapatan perusahaan i pada periode t.

$APB_{i,t-1}$: aset lancar – piutang dagang – kas – utang lancar perusahaan i pada periode t-1.

EXP_{it} : penjualan bersih – laba operasi – biaya depresiasi perusahaan i pada periode t.

$GPPE_{it}$: aset tetap bruto perusahaan i pada periode t.

Nilai akrual non diskresioner perusahaan i pada periode t ($AND_{i,t}$) diperoleh dari persamaan berikut ini.

$$AND_{i,t} = \Phi_0 + \Phi_1(\delta_1 REV_{it}/A_{i,t-1}) + \Phi_2(\delta_2 EXP_{it}/A_{i,t-1}) + \Phi_3(\delta_3 GPPE_{it}/A_{i,t-1}) \quad (2)$$

Nilai akrual diskresioner perusahaan i pada periode t ($AD_{i,t}$) diperoleh dari selisih antara saldo akrual dikurangi dengan akrual non diskresioner. Nilai akrual diskresioner juga dapat diperoleh dari residual dari persamaan 1. Persamaan untuk mendapat nilai akrual diskresioner adalah sebagai berikut.

$$AD_{i,t} = TA_{i,t}/A_{i,t-1} - [\Phi_0 + \Phi_1(\delta_1 REV_{it}/A_{i,t-1}) + \Phi_2(\delta_2 EXP_{it}/A_{i,t-1}) + \Phi_3(\delta_3 GPPE_{it}/A_{i,t-1})] \quad (3)$$

Dalam studi ini, manajemen laba diukur dengan menggunakan skala nominal yaitu 1 untuk akrual diskresioner positif (manajemen laba yang menaikkan laba). Nilai 0 untuk akrual diskresioner negatif (manajemen laba yang menurunkan laba).

Variabel Moderasi

Doumpos dan Zopounidis (1999) menjelaskan istilah kesulitan keuangan secara umum yang menunjukkan situasi perusahaan tidak dapat membayar kreditor, pemegang saham prioritas, pemasok, atau perusahaan menuju kebangkrutan menurut hukum. Studi ini mempertimbangkan kondisi keuangan perusahaan karena kondisi keuangan perusahaan mempengaruhi manajemen laba (Lo, 2005). Lo (2005) menggunakan model Preve (2003) yang menyatakan bahwa perusahaan bermasalah keuangan cenderung mempunyai lebih banyak kredit dari pemasok (utang kepada pemasok) dan memberi lebih sedikit kredit kepada pelanggan (piutang kepada pelanggan). Kelebihan utang dagang di atas piutang dagang yang dibagi dengan total aset di awal tahun merupakan proksi kondisi keuangan perusahaan yang bermasalah. Jika jumlah piutang usaha lebih besar dibanding utang usaha maka perusahaan ini diindikasikan tidak bermasalah. Studi ini mengukur kondisi keuangan sama dengan piutang usaha - utang usaha/total aset tahun sebelumnya.

Variabel Kontrol

Manajemen laba dilakukan karena motivasi bonus (Healy, 1985; Gaver *et al.*, 1995; Holthausen *et al.*, 1995; dan Guidry *et al.*, 1999). Menurut Yang dan Krishnan (2005), bonus dapat diproksikan dengan laba non diskresioner. Laba ini diperoleh dari laba akuntansi dikurangi dengan akrual diskresioner. Oleh karena itu, studi ini memasukkan variabel laba non diskresioner sebagai kontrol untuk bonus (*bonus plan hypothesis*).

Leverage merupakan nilai yang diperoleh dari total utang dibagi dengan total aset. *Leverage* dimasukkan dalam studi ini karena manajemen laba bisa jadi dilakukan untuk menghindari pelanggaran perjanjian utang. Menurut Sweeney (1994), perusahaan dengan *leverage* yang besar cenderung melakukan manajemen laba. Sebaliknya, perusahaan yang *leverage*-nya kecil cenderung tidak melakukan manajemen laba.

DeFond dan Jiambalvo (1994) juga membuktikan secara empiris bahwa perusahaan yang *leverage*-nya tinggi cenderung melakukan manajemen laba dibanding perusahaan dengan *leverage* yang rendah. Semakin tinggi proporsi *leverage* yang dimiliki oleh suatu perusahaan maka semakin besar kecenderungan manajer melakukan manajemen laba. *Leverage* sebagai kontrol untuk pelanggaran perjanjian utang (*debt covenant hypothesis*).

Manajer perusahaan yang sensitif terhadap masalah politik mungkin melakukan manajemen laba untuk menurunkan biaya politik (Jones, 1991; Cahan, 1992). Ukuran perusahaan (*Size*) akan diukur dengan ln-aset perusahaan. Menurut Johnson dan Ramanan (1988) bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. *Size* sebagai kontrol untuk biaya politik (*political cost hypothesis*).

Hasil

Statistik Deskriptif

Pada Tabel berikut ini disajikan deskripsi data penelitian yang meliputi variabel-variabel penelitian.

Tabel 1
Statistik Deskriptif

	N=786				N=739	N=640
	Mean	Maximum	Minimum	Std. Dev.	Mean	Mean
Cash Flow Right Leverage	0.037650	0.425100	0.000000	0.078687	0.039680	0.042916
Laba Non Diskresioner	0.087880	0.749693	-0.346875	0.145705	0.060945	0.093242
Leverage	0.575501	2.982316	0.017031	0.336470	0.578154	0.586002
Size	27.298080	31.782370	24.215830	1.494679	27.291290	27.356190
Akrual Diskresioner	0.455471	1.000000	0.000000	0.498330	0.457375	0.456250
Kondisi Keuangan	0.065317	0.693241	-0.887505	0.137883	0.064004	0.064680
Cash Flow Right Leverage*Kondisi Keuangan	0.003053	0.092750	-0.055558	0.011740	0.003239	0.003573

Variabel *cash flow right leverage* merupakan selisih antara hak kontrol dan hak aliran kas. Nilai rata-rata *cash flow right leverage* adalah sebesar 3,76%. Variabel kondisi



keuangan menunjukkan kondisi keuangan perusahaan. Besarnya nilai rata-rata kondisi keuangan adalah 0.065317 pada pisah batas 10%. Nilai ini mengindikasikan bahwa secara rata-rata perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tidak mengalami masalah keuangan. Nilai maksimal variabel kondisi keuangan adalah 0,693241 dan nilai minimal variabel kondisi keuangan adalah -0,887505. Nilai maksimal ini menjelaskan bahwa jumlah piutang usaha perusahaan masih lebih besar dibanding utang usaha. Nilai minimal kondisi keuangan ini menunjukkan bahwa piutang usaha perusahaan lebih rendah dibanding utang usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa ada perusahaan yang secara keuangan masih memiliki masalah keuangan.

Pengujian Hipotesis

Hasil uji hipotesis adalah sebagai berikut.

Tabel2

Hasil Pengujian Hipotesis

$$\text{Akrual Diskresioner}_{it} = \alpha + \beta_1 \text{Cash Flow Right Leverage}_{it} + \beta_2 \text{Kondisi Keuangan}_{it} + \beta_3 \text{Cash Flow Right Leverage}_{it} * \text{Kondisi Keuangan}_{it} + \beta_4 \text{Laba Non Diskresioner}_{it} + \beta_5 \text{Leverage}_{it} + \beta_6 \text{Size}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variabel	Koefisien	z-Statistik
Panel A		
Konstanta	-1,550	-1,057
Cash Flow Right Leverage	1,454	1,119
Kondisi Keuangan	1,827	2,599***
Cash Flow Right Leverage*Kondisi Keuangan	-24,226	-2,417**
Leverage	-1,109	-4,038***
Laba Non Diskresioner	-7,870	-10,045***
Size	0,092	1,703*
Panel B		
Konstanta	-1,274	-0,850
Cash Flow Right Leverage	1,807	1,358
Kondisi Keuangan	2,533	3,298***
Cash Flow Right Leverage*Kondisi Keuangan	-29,700	-2,864***
Leverage	-1,146	-3,998***
Laba Non Diskresioner	-8,258	-10,027***
Size	0,083	1,504
Panel C		
Konstanta	-0,938	-0,593
Cash Flow Right Leverage	1,733	1,280
Kondisi Keuangan	2,322	2,976***
Cash Flow Right Leverage*Kondisi Keuangan	-26,484	-2,560***
Leverage	-1,141	-3,751***
Laba Non Diskresioner	-8,138	-9,289***
Size	0,072	1,238

***, **, dan * mengindikasikan signifikan pada alfa 1, 5 dan 10 persen.

Tabel ini menunjukkan pengaruh kondisi keuangan perusahaan terhadap hubungan antara *cash flow right leverage* dan manajemen laba. Dalam Panel A, jumlah observasi adalah 786 tahun perusahaan pada pisah batas hak kontrol 10%. Panel B menunjukkan jumlah observasi sebanyak 739 tahun perusahaan pada pisah batas hak kontrol 20%. Panel C menunjukkan jumlah observasi sebanyak 640 tahun perusahaan pada pisah batas hak kontrol 30%.

Hasil analisis di Tabel 2 menunjukkan bahwa koefisien β_3 (*cash flow right leverage* x kondisi keuangan) adalah negatif dan signifikan secara statistik baik pada pisah batas hak kontrol 10%, 20%, maupun 30%. Berdasarkan hasil analisis ini, hipotesis penelitian (H_1) terdukung. Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa ketika kondisi keuangan perusahaan bermasalah, pemegang saham pengendali menaikkan laba.



Hasil ini menunjukkan bahwa manajemen laba yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali adalah secara oportunistik. Manajemen laba yang oportunistik akan mempengaruhi kualitas informasi laporan keuangan. Karena informasi laporan keuangan tidak *representational faithfulness*. Informasi laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan cenderung menyesatkan bagi para pembacanya termasuk pemegang saham nonpengendali. Jika informasi ini digunakan untuk membuat keputusan maka keputusan yang diambil bisa jadi salah karena informasi yang ada adalah menyesatkan.

Hasil penelitian ini mengkonfirmasi penelitian yang dilakukan oleh Fan dan Wong (2002). Fan dan Wong (2002) membuktikan bahwa keinformatifan laba menjadi rendah ketika hak kontrol pemegang saham pengendali lebih besar daripada hak aliran kas. Hasil penelitian ini menegaskan bahwa kontrol yang kuat akibat hak kontrol lebih besar dari hak aliran kas memberi peluang kepada pemegang saham pengendali untuk mengatur perusahaan dan membuat keputusan yang menguntungkan diri sendiri.

Penutup

Penelitian ini menyimpulkan bahwa kondisi keuangan perusahaan berpengaruh negatif terhadap hubungan antara *cash flow right leverage* dan manajemen laba. Hasil ini menegaskan bahwa pemegang saham pengendali melakukan manajemen laba dengan cara menaikkan laba ketika kondisi keuangan perusahaan bermasalah. Manajemen laba yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali adalah manajemen laba yang oportunistik. Manajemen laba yang seperti ini adalah sisi buruk penggunaan kebijakan akuntansi untuk menyembunyikan informasi yang sebenarnya terjadi di perusahaan.

Keterbatasan penelitian adalah kesulitan penelusuran kepemilikan ultimat pada pemilik asing pada beberapa perusahaan publik di Indonesia. Beberapa data kepemilikan asing pada perusahaan privat tidak mampu penulis telusuri karena datanya tidak adameskipun penelusuran ini dibantu oleh keberadaan database OSIRIS. Keterbatasan yang lain dalam penelitian ini adalah penggunaan kondisi keuangan yang diprosikan oleh perbedaan antara piutang dagang dan utang dagang. Kondisi keuangan digunakan dalam studi ini untuk bisa menilai manajemen laba yang dilakukan dengan maksud baik atau buruk.

Studi yang akan datang dapat mengembangkan studi ini dengan menginvestigasi pengaruh pemegang saham pengendali terhadap manajemen laba pada industri perbankan dan keuangan. Penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan hasil yang lebih komprehensif khususnya bagi pemerintah. Pemerintah dapat menggunakan hasil studi ini untuk membuat kebijakan yang dapat memberi perlindungan yang lebih besar kepada pemegang saham nonpengendali dari risiko ekspropriasi. Studi yang akan datang dapat mencari kejadian-kejadian dalam perusahaan publik yang dapat memicu terjadi manajemen laba seperti penerbitan saham berikutnya. Studi ini dapat dilakukan dengan mempertimbangkan hak kontrol dan hak aliran kas pemegang saham pengendali atau pemilik ultimat.

Referensi

- Cahan, S. F. 1992. The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-Cost Hypothesis. *The Accounting Review*, 67: 7-95.
- Claessens, S., S. Djankov, J. P. H. Fan, dan L. H. P. Lang. 1999. Expropriation of Minority Shareholders: Evidence from East Asia. *Working Paper*. World Bank.
- Claessens, S., S. Djankov, dan L. H. P. Lang. 2000. The Separation of Ownership and Control in East Asia Corporations. *Journal of Financial Economics*, 58: 81-112.
- DeFond, M. L. dan J. Jiambalvo. 1994. Debt Covenant Violation and Manipulation of Accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17: 145-176.



- Doumpos, M., dan C. Zopounidis. 1999. A Multicriteria Discrimination Method for The Prediction of Financial Distress: The Case of Greece. *Multinational Finance Journal*, 3 (2): 71-101.
- Ding, Y., H. Zhang, dan J. Zhang. 2007. Private vs. State Ownership and Earnings Management: Evidence from Chinese Listed Companies. *Corporate Governance*, 15 (2): 223-238.
- Du, J. dan Y. Dai. 2005. Ultimate Corporate Ownership Structures and Capital Structures: Evidence from East Asian Economies. *Corporate Governance*, 13 (1): 60-71.
- Faccio, M., L. H. P. Lang, and L. Young. 2001. Dividends and Expropriation. *The American Economic Review*, 91 (1): 54-78.
- Fan, J. P. H. dan T. J. Wong. 2002. Corporate Ownership Structure and the Informativeness of Accounting Earnings in East Asia. *Journal of Accounting and Economics*, 33: 133-152.
- Gaver, J. J., K. M. Gaver., dan J. R. Austin. 1995. Additional Evidence on Bonus Plans and Income Management. *Journal of Accounting and Economics*, 19: 3-28.
- Gugler, K. dan B. Yurtoglu. 2003. Corporate Governance and Dividend Pay Out Policy in Germany. *European Economic Review*, 47: 731-758.
- Guidry, F., A. J. Leone, dan S. K. Rock. 1999. Earnings Based Bonus Plans and Earnings Management by Business Unit Managers. *Journal of Accounting and Economics*, 26: 113-142.
- Haw, I. M., B. Hu, L. S. Hwang, dan W. Wu. 2004. Ultimate Ownership, Income Management, and Legal and Extra-Legal Institutions. *Journal of Accounting Research*, 42 (2): 423-462.
- Healy, P. M.. 1985. The Effect of Bonus on Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7: 85-107.
- Healy, P. M. dan James M. Wahlen. 1999. A Review of The Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizon*, 13 (December): 365-383.
- Holthausen, R. W., David F. L., dan Richard G. S. 1995. Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 19: 29-74.
- Johnson, W. B. dan R. Ramanen. 1988. Discretionary Accounting Changes from Successful Effort to Full Cost Methods: 1970-1976. *The Accounting Review*, LXIII (1): 96-110.
- Jones, J. J. 1991. Earnings Managements During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29 (Autumn): 193-228.
- Kang, S. dan K. Sivaramakrishnan. 1995. Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach. *Journal of Accounting Research*, 33 (2): 353-367.
- Kim, N. B. dan C. H. Yi. 2006. Ownership Structure, Business Group Affiliation, Listing Status, and Earnings Management: Evidence from Korea. *Contemporary Accounting Research*, 23 (2): 427-464.
- Kontan. 2009. Kasus Bank Century: peran Robert dalam pengucuran kredit Bank Century kian terkuak. <http://nasional.kontan.co.id/v2/read/nasional>.
- La Porta, R., F. Lopez-De-Silanes, dan A. Shleifer. 1999. Corporate Ownership Around the World. *The Journal of Finance*, LIV (2): 471-516.
- Lemmon, M. L. dan K. V. Lins. 2003. Ownership Structure, Corporate Governance, and Firm Value: Evidence from the East Asian Financial Crisis. *The Journal of Finance*, LVIII (4): 1445-1468.
- Leuz, C., D. Nanda, dan P. D. Wysocki. 2003. Earnings Management and Investor Protection: An International Comparison. *Journal of Financial Economic*, 69: 505-527.
- Lo, Eko Widodo. 2005. Pengaruh Kondisi Keuangan Perusahaan terhadap Konservatisme Akuntansi dan Manajemen Laba. *Disertasi*. Universitas Gadjah Mada.
- Preve, A. 2003. Financial Distress and Trade Credit: An Empirical Analysis. *Working Paper*. University of Texas at Austin.



- Sanjaya, I Putu Sugiarta. 2011a. Agency Problem in Indonesia: the Case of Firms in Manufacturing Industry in Indonesia Stock Exchange. *Journal of International Business and Economics*, 11 (1): 94-103.
- Sanjaya, I Putu Sugiarta. 2011b. The Influence of Ultimate Ownership on Earnings Management. *Global Journal of Business Research*, 5 (5): 61-70.
- Schipper, K. 1989. Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3: 91-106.
- Scott, William R. 2006. Financial Accounting Theory, 4nd., Scarborough, Ontario: Prentice Hall Canada, Inc.
- Shleifer, A. dan R. W. Vishny. 1997. A Survey of Corporate Governance. *The Journal of Finance*, LII (2): 737-783.
- Siregar, B. 2006. Pemisahan Hak Aliran Kas dan Hak Kontrol Dalam Struktur Kepemilikan Ultimat. *Disertasi*. Universitas Gadjah Mada.
- Solomon, J. 2010. *Corporate governance and accountability*. 3rd ed. West Sussex UK: John Wiley and Sons.
- Suara Karya. 2009. Kasus Century: Robert Tantular Mempengaruhi Laporan Keuangan. www.SuaraKarya-Online.Com/news.html?id=242080.
- Sweeney, A. P. 1994. Debt Covenant Violations and Managers' Accounting Responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17: 281-308.
- VIVANews-Bisnis. 2009. Robert Tantular, Sang Pengendali Century. http://bisnis.vivanews.com/news/read/12203-robert_tantular_sang_pengendali_century.
- Yang, J. S. dan J. Krishnan. 2005. Audit Committees and Quarterly Earnings Management. *International Journal of Auditing*, (9): 201-219.
- Yeh, Y. H. 2005. Do Controlling Shareholders Enhance Corporate Value? *Corporate Governance*, 13 (2): 313-325.



MAMPUKAH CASH FLOW RATIO DALAM MENDETEKSI KONDISI FINANCIAL DISTRESS?

Riesanti Edie Wijaya¹

¹ FBE - Jurusan Akuntansi Universitas Surabaya

riesanti@ubanya.ac.id,

riesanti_ew@yahoo.com

Abstract

Bankruptcy might not occur abruptly. In fact, before the bankruptcy occur, there is a signal that can be used to predict the state of danger. Cash flow analysis are believed to be a powerful tool to detect the signal of bankruptcy. The signal of bankruptcy can be taken into consideration to make an important decision for the Interested parties. But unfortunately, very few studies that explore the potential ability of cash flows.

Our study sought to explore the cash flow ratios Abilities in detecting financial distress. The period of the study was from 2005 to 2009. Several previous studies have empirically proven the ability to cash flow ratio in detecting bankruptcy. Therefore, research will prove empirically whether the cash flow statement possessed predictive power to forecast the condition of financial distress.

Keywords: Financial Distress, Cash Flow Ratio, Z-score, Cash flow from operations

PENDAHULUAN

Cohen et al. (2004) mendokumentasikan bahwa earning management yang dilakukan perusahaan beranjak meningkat dari tahun 1987 sampai dengan diberlakukannya Sarbanes Oxley Act (SOX), dengan peningkatan signifikan selama periode sebelum SOX, selanjutnya diikuti dengan penurunan signifikan setelah berlakunya SOX. Selanjutnya, mereka menemukan adanya penurunan kualitas audit seiring dengan peningkatan *earning management* tersebut. Lebih lanjut, Francis (2004) menyatakan bahwa kualitas audit ternyata terkait erat dengan kegagalan audit, yaitu: semakin tinggi tingkat kegagalan, semakin rendah kualitas audit. Salah satu penyebab kegagalan audit adalah kegagalan auditor untuk menerbitkan laporan audit modifikasi atau kualifikasi.

Penurunan kualitas audit bisa muncul karena adanya kegagalan audit. Ada dua kondisi yang menyebabkan kegagalan audit terjadi antara lain: saat prinsip akuntansi berterima umum yang tidak dilaksanakan oleh auditor (GAAP failure), dan saat auditor gagal menerbitkan laporan audit modifikasi atau kualifikasi pada kondisi yang sesuai (audit report failure). Kedua sebab tersebut dapat menimbulkan potensi menyesatkan pengguna laporan keuangan (Francis, 2004).

Adanya kegagalan audit berpotensi mencetuskan adanya gugatan bagi auditor independen. Pada dasarnya, tuntutan hukum melibatkan suatu persepsi atas audit failure, yaitu kegagalan untuk mendeteksi atau mengungkapkan secara memadai atau misrepresentasi salah saji material dalam laporan keuangan. Pada umumnya, dakwaan mencakup suatu pernyataan bahwa auditor tertuduh gagal untuk bertindak sebagai reasonable auditor (Eu-Jin dan Houghton, 2010).

Sebenarnya, auditor memerlukan suatu mekanisme agar mampu menjadi *reasonable auditor*, diantaranya dengan meningkatkan konservatisme pelaporan. Peningkatan konservatisme pelaporan merupakan salah satu strategi yang dapat dipergunakan kantor akuntan saat bersinggungan dengan kenaikan risiko bisnis dan tuntutan hukum (Willekens, dan Bauwhede, 2003).



Strategi lain yang dapat digunakan untuk menghindari adanya kegagalan audit adalah mengikuti berbagai standar yang harus dipatuhi saat melakukan audit laporan keuangan. Salah satunya adalah melakukan prosedur analitis. Menurut International Standard on Auditing no. 520, tanggung-jawab auditor untuk melakukan prosedur analitis mendekati masa penyelesaian audit dapat membantu auditor dalam pembuatan konklusi secara keseluruhan atas laporan keuangan.

Menurut ISA 520, saat perancangan dan pelaksanaan prosedur analitis, ada berbagai hal yang perlu diperhatikan. Auditor diperlukan untuk mengevaluasi keandalan data dari ekspektasi auditor atas jumlah tercatat atau berbagai rasio yang dikembangkan, memperhatikan sumber, komparabilitas, dan sifat serta relevansi informasi tersedia, bahkan pengendalian atas penyusunannya)

Menurut Urbancic, sebagian besar penghitungan rasio berfokus pada neraca dan laporan laba rugi. Hal ini sangat disayangkan karena laporan arus kas (SCF) juga dapat menawarkan wawasan yang berguna dari analisis rasio. Selanjutnya, rasio berbasis neraca hanya dapat memberikan perspektif *date-in-time perspective*, sedangkan SCF merupakan kegiatan untuk jangka waktu terus menerus. Sementara itu, laporan laba rugi melaporkan hasil usaha pada suatu periode waktu tertentu, namun tidak mengungkapkan berbagai perubahan penting pada sumber-daya yang merupakan dampak dari tindakan pendanaan dan investasi. Sayangnya, banyak auditor hanya meluangkan sedikit waktu dengan laporan arus kas dibanding laporan laba rugi dan neraca. Akibat dari penggunaan yang tidak imbang tersebut memungkinkan tidak tergambar nya informasi yang mungkin penting untuk menjadi bahan pertimbangan. Hal ini diperkuat dengan pernyataan Mills dan Yamamura (1998) yang menyatakan bahwa penggunaan *traditional ratio analysis* yang dilakukan pada audit tahunan ternyata tidak mampu mengungkapkan masalah likuiditas serius yang kemungkinan besar bisa mengakibatkan kebangkrutan tidak lama setelah penyelesaian audit laporan keuangan.

KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Kebangkrutan tentunya tidak terjadi secara tiba-tiba. Hal tersebut disebabkan oleh karena adanya beberapa tahapan untuk sampai ke arah kondisi kebangkrutan. Kondisi sebelum perusahaan benar-benar mengalami kebangkrutan seringkali disebut dengan nama *financial distress*. Untuk itulah diperlukan suatu *early-warning system* yang mampu member signal financial distress. Dengan demikian, adanya alat tersebut dapat digunakan manajemen untuk mengidentifikasi dan memperingkat masalah sebelum terjadinya krisis (Price, Cameron, dan Price, 2005).

Kondisi financial distress merupakan hal yang menyakitkan bagi perusahaan yang mengalaminya. Perusahaan yang sedang dalam kondisi *financial distress* akan mengambil berbagai tindakan penyelamatan, seperti memperbaiki likuiditas aset melalui penghematan bisnis, menyesuaikan usaha untuk meningkatkan profitabilitas, memodifikasi *financial structure* dengan pinjaman yang lebih rendah dan seterusnya (Chang-e, 2006). Ada berbagai cara yang digunakan untuk menentukan tingkat financial distress, diantaranya ditentukan dari kemampuan untuk memenuhi kewajibannya (Gruszczynski, 2004).

Berbagai cara telah dikembangkan untuk memprediksi adanya *financial distress*. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk melihat apakah perusahaan sedang dalam kondisi financial distress yaitu dengan melihat informasi yang terkandung di dalam arus kas. Hal ini disebabkan karena perusahaan yang nyaris bangkrut umumnya tidak mempunyai kemampuan untuk membayar utang. Dengan demikian, ketersediaan kas sebetulnya adalah faktor utama yang dapat menjadi petunjuk apakah suatu perusahaan sedang dalam kondisi di ambang kebangkrutan (Eisdorfer, 2007)

Konsep kas sebenarnya bukan hal yang baru di akuntansi. Yang baru adalah ketersediaan data arus kas. Laporan arus kas menawarkan berbagai pengukuran untuk mengevaluasi kinerja perusahaan (Jooste, 2006). Hal tersebut dapat dibuktikan dengan seringkali tidak



dilampirkannya laporan arus kas bagi perusahaan yang mengumumkan laporan keuangan di media masa apabila mengalami keterlambatan penerbitan.

Arti penting rasio arus kas telah terbukti keampuhannya dengan runtuhnya WT Grant. Analisis rasio tradisional yang telah dilakukan selama audit tahunan tidak mampu mengungkapkan keberadaan masalah likuiditas yang cukup parah, sehingga mengakibatkan pengajuan kebangkrutan tidak jauh setelahnya. Bila ditilik lebih lanjut, WT Grant menunjukkan *current ratios* positif serta laba positif, namun sebenarnya WT Grant mempunyai arus kas negative yang sangat parah sehingga tidak berkemampuan memenuhi utang saat ini dan komitmen lainnya kepada para kreditur (Mills dan Yamamura, 1998)

Seperti rasio yang berbasis laporan laba-rugi dan neraca, rasio berbasis arus kas juga dikelompokkan sesuai dengan kebutuhan informasi pemakainya. Ada beberapa klasifikasi yang dapat digunakan melalui rasio berbasis arus kas, diantaranya: *Cash flow adequacy ratio*, likuiditas, efisiensi atau, profitabilitas, serta *coverage*.

Cash flow adequacy dapat digunakan untuk membantu memperlancar beberapa faktor cyclical yang berhadapan dengan *the capital expenditure ratio*. *Cash flow adequacy* juga membuat pencadangan untuk mengantisipasi berbagai dampak yang mungkin ditimbulkan dari *balloon payment* (Mills dan Yamamura, 1998). Pada penelitian ini, peneliti menggunakan model yang digunakan oleh Venus (2009) yang bersumber dari Accounting and tax (2009). Penghitungan *Cash flow adequacy* diperoleh dari *Operating Cash flow* dibagi ($\text{purchase of long term assets} + \text{repayment of Long Term Debt} + \text{Cash dividend}$). Menurut Venus (2009), apabila rasio melebihi 1 memberikan indikasi bahwa perusahaan sedang dalam kondisi sehat. Oleh karena itu, peneliti merumuskan hipotesis:

H1a: *Cash flow adequacy* mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi financial distress.

Profitabilitas atau operasi mengacu pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan tingkat pengembalian yang memadai atas modal investasian. Rasio ini mengukur tingkat kesuksesan atau kegagalan suatu perusahaan untuk dalam kurun waktu tertentu (Kieso, Weygandt, dan Warfield, 2011: 221-222). Ada beberapa rasio yang dituliskan Venus (2009), diantaranya adalah: *earnings ratio*. *Earnings Ratio* diperoleh dari perbandingan antara arus kas dari usaha terhadap laba bersih. Lebih lanjut Venus (2009) mengungkapkan rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan mengumpulkan laba bersih. Apabila nilai rasio lebih dari satu menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengubah piutang menjadi kas dalam periode pelaporan. Perusahaan yang sedang dalam kondisi financial distress mungkin tidak akan memiliki kemampuan yang cukup untuk mengubah piutang menjadi kas sesuai dengan kebutuhan. Untuk itu, peneliti merumuskan:

H1b: Rasio profitabilitas berbasis kas mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi financial distress.

Efisiensi atau kegiatan mengacu pada seberapa produktif sebuah perusahaan dalam menggunakan asetnya. Rasio yang umum berdasarkan data akrual adalah *asset turnover*, *receivable turnover*, and *inventory turnover*. Lebih lanjut, menurut Figelwicz & Zeller (1991) dalam Venus (2009) menyatakan bahwa rasio arus kas aktivitas mengukur kemampuan perusahaan untuk memanfaatkan aset yang ada. Selanjutnya, penggunaan rasio ini akan membantu para analis untuk memantau kemampuan menghasilkan kas dari aktivitas operasi yang bebas dari *accrual accounting distortions* potensial (Figelwicz & Zeller, 1991). *Cash flow ratios* tersebut didapatkan dari: $\frac{\text{berikut akan mengukur efisiensi menggunakan data arus kas. Perputaran Kas: cost of sales \{excluding depreciation\}}{\text{available cash}}$. Rasio ini menunjukkan kecepatan pendapatan kas yang mampu dihasilkan. Bilamana perusahaan memiliki kecepatan yang rendah untuk menghasilkan pendapatan tunai dalam satu tahun berjalan mungkin akan mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan yang bisa mengarah pada ambang kebangkrutan. Untuk itu, peneliti merumuskan:



H1_c: Cash flow ratios mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi *financial distress*.

Pada penelitian kali ini, peneliti menggunakan dua proksi untuk mengukur kemampuan efisiensi perusahaan. Selain cash flow ratio, penulis juga menguji tentang seberapa persentasi tiap rupiah yang diperoleh dari aktivitas operasi yang direalisasikan dalam bentuk kas (Jooste, 2006). Ratio tersebut seringkali disebut dengan Cash flow to sales yang didapatkan dari perbandingan antara cash flow from operation dengan penjualan yang terjadi tahun ini. Semakin besar nilai rasio semakin efisien perusahaan tersebut. Untuk itu penulis merumuskan:

H1_d: Cash flow to Sales mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi *financial distress*.

Liquidity ratio mengukur kemampuan jangka pendek perusahaan untuk membayar kewajiban yang telah jatuh tempo (Kieso, Weygandt, dan Warfield, 2011: 221-222). Ada berbagai rasio berbasis neraca dan laba-rugi yang dipergunakan dalam mengukur tingkat likuiditas, antara lain yang dipakai secara umum adalah *current ratio* dan *quick ratio*. Komponen-komponen yang dipakai untuk mengukur tingkat likuiditas tersebut mengandung angka yang statis ataupun angka yang mengandung unsure kebijakan. Angka yang bersifat statis muncul karena penggunaan data dalam neraca bersifat statis yang merupakan akibat adanya pengukuran pada suatu titik tertentu. Sementara itu, keberadaan angka yang mengandung unsure kebijakan muncul karena penggunaan komponen laporan laba rugi yang memuat berbagai alokasi non-kas yang bersifat arbitrer (misal: depresiasi dan amortisasi) (Ryu dan Jang, 2004).

Menurut Venus (2009), ada beberapa rasio yang dapat dipergunakan untuk mengukur tingkat likuiditas perusahaan diantaranya: Operating Cash Flow Ratio, Cash Ratio, Cash Debt Coverage Ratio, dan Cash Interest Coverage. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan *Operating Cash Flow Ratio*. *Operating Cash Flow Ratio* diperoleh dari: cash flow from operations/current liabilities (Mills dan Yamamura, 1998). Pengujian ini mengukur seberapa besar kas yang dihasilkan selama satu periode dan membandingkannya dengan kewajiban yang akan jatuh tempo. Perusahaan yang sedang mengalami kesulitan tentu akan kesulitan menyediakan dana yang akan dipergunakan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek mereka. Untuk itu, peneliti mengembangkan hipotesis berikut:

H1_e: Rasio Likuiditas berbasis kas mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi *financial distress*.

Lebih lanjut, Mills dan Yamamura (1998) menawarkan *Cash current debt coverage ratio*. Pembilang terdiri dari retained operating cash flow dikurangi operating cash flow less cash dividends. Sedangkan penyebut diperoleh dari Utang yang jatuh tempo dalam satu tahun. Seperti *the cash interest coverage ratio*, *current debt ratio* menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menanggung utang dengan nyaman. Semakin tinggi hasil rasio, semakin tinggi pula tingkat kenyamanan yang dirasakan perusahaan. Untuk itu, peneliti merumuskan hipotesis:

H1_f: Cash current debt coverage ratio mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi *financial distress*.

Capital acquisitions ratio. The capital acquisitions ratio menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal. Rasio ini dihitung dari operating cash flows dibagi dengan acquisitions (Mills, 1991). Perusahaan yang secara finansial kuat harus mampu membiayai pertumbuhan. Rasio ini mengukur ketersediaan modal untuk reinvestasi internal dan untuk pembayaran kewajiban yang tersisa. Jika capital acquisitions ratio melampaui 1.0, maka perusahaan memiliki kecukupan dana tersedia untuk mendanai capital investment, dengan sejumlah uang cadangan untuk memenuhi kebutuhan utang. Semakin tinggi nilai rasio, semakin banyak cadangan kas yang dimiliki perusahaan untuk melakukan pelayanan dan pembayaran utang (Mills dan Yamamura, 1998). Kesulitan dalam



pemenuhan kebutuhan belanja modal mungkin bisa memberikan suatu indikasi kondisi kesulitan keuangan. Oleh karena itu, peneliti merumuskan:

H1_g: The capital acquisitions ratio mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi financial distress.

Cakupan atau solvabilitas merujuk kelangsungan keuangan perusahaan dan kemampuan jangka panjang untuk memenuhi kewajiban jangka panjang Venus (2009). Dengan memperoleh informasi tersebut akan memberikan gambaran adanya rasa aman bagi para penanam modal. Apabila rasio tersebut menunjukkan angka yang positif menunjukkan kemampuan perusahaan untuk melindungi para investor dan kreditur. Rasio umum digunakan oleh para analis adalah: *Debt to total assets ratio*, *times interest earned* and *book value per share*. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan arus kas per saham yang digunakan sebagai proksi untuk mengukur solvabilitas. Menurut Schmidgall *et al.*, (1993) dalam Venus (2009), Arus Kas per Saham dihitung dari Arus kas dari operasi / rata tertimbang saham biasa yang beredar Menunjukkan laba bersih per saham (EPS) secara langsung berhubungan dengan arus kas. Rasio ini akan melengkapi rasio EPS. Kecenderungan meningkat merupakan indikator yang baik dari masa depan kembali kepada pemegang saham.

H1_h: Rasio Solvabilitas berbasis kas mempunyai kemampuan untuk mendeteksi kondisi financial distress.

METODE RISET

Model Penelitian

FINANCIAL DISTRESS	=	1	
		1 + e	$-(\alpha + \beta_1 \text{GFA} + \beta_2 \text{EQT} + \beta_3 \text{CT} + \beta_4 \text{CFTS} + \beta_5 \text{OCF} + \beta_6 \text{CCDC} + \beta_7 \text{CEXP} + \beta_8 \text{CFS})$

Keterangan:

CFA: Cash Flow Adequacy Ratio

EQR: Earning quality.

CT: Cash Turover Ratio

OCF: Operating cash flow

CCDC: Cash Current Debt Coverage

CFTS: Cash Flow To Sales

CFS: Cash Flow per Share

Penelitian ini menggunakan analisis berupa regresi logistic. Menurut Plat dan Plat (2008), penggunaan regresi logit, memungkinkan untuk menguji signifikansi estimasi koefisien individu yang tidak terjadi dengan metode estimasi lain seperti analisis diskriminasi berganda.

Variabel Operasional

Ada beberapa variabel operasional yang dipergunakan dalam penelitian ini, antara lain kondisi *financial distress*, Cash Flow Adequacy Ratio, Earning quality, Cash Turnover Ratio, Operating cash flow ratio, Cash Current Debt Coverage ratio, serta Cash Flow To Sales. v Plat dan Plat (2008) menuliskan diskripsi akademis atas *financial distress* akademis, diantaranya: Evidence of layoffs, restructurings, or missed dividend payments, used by Lau (1987); A low interest coverage ratio, used by Asquith, Gertner and Scharfstein (1994); Cash flow less than current maturities of long-term debt, used by Whitaker (1999); The change in equity price or a negative EBIT, used by John, Lang, and Netter (1992); Negative net income before special items, used by Hofer (1980). Disamping itu, ada ukuran lain yang bisa dijadikan pegangan untuk menentukan kondisi *financial distress*, diantaranya model yang dipergunakan oleh: Z-Score (Altman, 1968), serta Ross, *et al.* (2005). Pada penelitian ini, penulis menggunakan *Revised Z'-Score model* yang dikembangkan lebih lanjut oleh Alman karena dianggap lebih komprehensif dalam menggambarkan kondisi financial



distress. Berikut ini *Revised Z'-Score model* yang dipergunakan untuk mengklasifikasikan kondisi financial distress:

$$Z' = 0.717X_1 + 0.847X_2 + 3.107X_3 + 0.420X_4 + 0.998X_5$$

Keterangan:

X1 ☐ ☐ working capital/total assets

X2 ☐ ☐ retained earnings/total assets

X3 ☐ ☐ earnings before interest and taxes/total assets

X4 ☐ ☐ market value of equity/book value of total liabilities

X5 ☐ ☐ sales/total assets

Z ☐ ☐ overall index

Peneentuan financial distree menggunakan pengklasifikasian berikut ini:

Z' ☐ ☐ 1.23 ☐ ☐ Zone I (errors in bankruptcy classification):

Z' ☐ ☐ 2.90 ☐ ☐ Zone II (no errors in bankruptcy classification):

gray area ☐ ☐ 1.23 to 2.90.

Selanjutnya, penelitian ini menggunakan beberapa variabel independen antara lain: Cash Flow Adequacy, Earning Quality, CXash Turnover, Operating Cash Flow, Cash Current Debt Coverage, Capital Expenditure. Semua ratio yang dipergunakan dalam penelitian ini menggunakan komkponen yang diperoleh dari laporan arus kas serta campuran dari komponen laporan laba rugi dan neraca. Rasio-rasio yang dipilih merupakan proksi dari kepentingan penghitungan rasio seperti yang dijelaskan di atas. Selanjutnya, peneliti menambahkan variabel tahun sebagai pengontrol untuk melihat apakah faktor tahun juga bisa mempengaruhi kondisi kebangkrutan. Semua data yang dipergunakan pada variabel independen adalah berskala rasio, kecuali untuk variabel Operating cash flow ratio dan Cash Flow per Share. Untuk kedua variabel di atas penulis menggunakan skala nominal untuk lebih menunjukkan perusahaan yang berkinerja baik dan buruk. Rasio OCF akan diberi label 0 (sehat) apabila OCF terhitung lebih dari 40%, pernyataan ini didukung oleh Casey and Bartczak (1985) dalam Venus (2009) yang menyatakan bahwa 40% atau lebih umumnya dimiliki oleh perusahaan yang sehat. Sementara itu, *Capital expenditure* ratio terhitung akan diberikan label 0 apabila perusahaan mampu memiliki ratio lebih dari 1. Dengan demikian, perusahaan yang sehat tentu akan memiliki kemampuan untuk mendanai kebutuhan atas belanja modal, tanpa melakukan adanya upaya selain daripada itu.

Rancangan Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Selanjutnya, tujuan penelitian ini adalah pengujian hipotesis untuk menguji kemampuan rasio keuangan berbasis arus kas dalam mendeteksi adanya keberadaan *financial distress*.

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari BEI serta *Indonesian Capital Market Directory*. Populasi yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah semua perusahaan selain bank dan lembaga keuangan lainnya yang menerbitkan laporan keuangan antara periode 1 Januari 2004 sampai dengan 31 Desember 2007.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Dalam penelitian ini, sampel yang dipilih harus memenuhi kriteria sebagai berikut: (1) terdaftar di BEI, (2) menerbitkan laporan keuangan yang lengkap antara tahun 2004 sampai dengan 2009.

Pada penelitian ini, pada awalnya peneliti memperoleh 1727 tahun perusahaan. Setelah diperiksa kelengkapan datanya, ternyata ada 580 tahun perusahaan yang tidak menyediakan data yang lengkap untuk dijadikan bahan analisis. Dengan demikian, untuk proses awal hanya 1408 tahun perusahaan yang bisa digunakan dalam penelitian ini dengan rentang waktu 2004 sampai dengan 2010.

Ada berbagai jenis data yang bisa digunakan dalam suatu penelitian. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan adalah panel data. Panel data mempunyai kelebihan dibandingkan *cross-section* atau *pure time series*, karena mampu mendeteksi dan mengukur berbagai dampak yang tidak dengan mudah diobservasi melalui jenis data yang lain (Gujarati, 2009).



Selanjutnya, sampel diklasifikasikan ke dalam kelompok perusahaan yang tidak mengalami *financial distress* dan kelompok perusahaan yang mengalami *financial distress*. Dari penghitungan Z-score diperoleh 468 tahun perusahaan yang tidak sedang mengalami *financial distress*, 684 tahun perusahaan yang mengalami *financial distress*, selebihnya 257 yang berada dalam grey area. Pada penelitian ini peneliti hanya menggunakan perusahaan yang sehat yang akan diwakili dengan pelabelan 0, sedangkan perusahaan yang mengalami *financial distress* akan diberi pelabelan 1.

Seperti yang telah dijelaskan pada paparan di atas, penghitungan rasio berdasar kas mempunyai tingkat kesulitan yang lebih besar dibandingkan dengan rasio yang didapatkan dari laba rugi dan neraca. Adanya kelengkapan data menjadikan data yang dipergunakan dalam penelitian ini berkurang menjadi 1052. Dengan kata lain, ada yang tidak dapat digunakan dalam penelitian sejumlah 672 tahun perusahaan.

Analisis Data

Regresi logistik digunakan untuk memprediksi sebuah variabel (biasanya dikotomis) kategoris dari satu set variabel predictor. Berikut ini adalah hasil pengujian yang dilakukan oleh penulis. Tabel 1 menunjukkan analog dengan R^2 apabila dalam regresi OLS. The Cox-Snell R^2 dan Nagelkerke R^2 menunjukkan analog dengan R^2 pada regresi berbasis OLS regression. Angka Nagelkerke berkisar antara 0 sampai dengan 1, seperti R^2 pada OLS. Tampilan dari tabel 1 menunjukkan hanya 16,7% dari kondisi *financial distress* yang mampu dijelaskan oleh ratio-ratio berbasis arus kas. Dengan demikian, 83,3% disebabkan oleh penyebab yang lainnya. Dengan demikian kemampuan berbagai rasio berbasis kas sangat sedikit kontribusinya dalam mempengaruhi kondisi *financial distress*.

Tabel:1. Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	1288.524 ^a	.124	.167

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than .001.

Tabel 2. menunjukkan hubungan tiap-tiap variabel independen terhadap variabel dependen. Apabila statistik Wald menunjukkan angka signifikan kurang dari 0,05 dapat dikatakan komponen tersebut signifikan dalam memprediksi kemungkinan *financial distress*. maka parameter tersebut signifikan dalam model. Dari tabel dibawah ini terlihat bahwa rasio OCF dan CFS secara statistic mempunyai kemampuan untuk memprediksi kemungkinan *financial distress* suatu perusahaan.

Tabel 2. Variables in the Equation							
Step 1 ^a		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
	CFAR	0.000323	.001	.117	1	.733	1.000
	EQT	0.001050	.005	.054	1	.816	1.001
	CT	-0.000014	.000	.088	1	.766	1.000
	CFTS	0.000010	.000	.955	1	.328	1.000
	OCF	1.298703	.162	64.553	1	.000	3.665
	CCDC	0.000553	.001	1.131	1	.288	1.001
	CEXP	0.239153	.146	2.678	1	.102	1.270
	CFS	-0.000293	.000	7.204	1	.007	1.000
	Constant	-0.631851	.142	19.766	1	.000	.532

a. Variable(s) entered on step 1: CFAR, EQT, CT, CFTS, OCF, CCDC, CEXP, CFS.

PEMBAHASAN DAN KESIMPULAN

Kebangkrutan adalah peristiwa yang sangat menakutkan bagi banyak pihak yang berkepentingan dengan perusahaan yang mengalaminya. Oleh karena itu, menurut Bhargava, Dubelaar, dan Scott (1998) sangat penting untuk belajar secara sistematis terkait dengan kebangkrutan, sehingga dapat meminimalkan dampak yang mungkin dapat



ditimbulkannya. Ada berbagai media yang dapat digunakan untuk mempelajari adanya fenomena ancaman kebangkrutan, diantaranya dengan mempergunakan angka-angka yang terdapat dalam laporan keuangan.

Pembandingan suatu rasio dengan yang telah ditetapkan merupakan salah satu cara untuk mengetahui lebih awal adanya ancaman kebangkrutan dengan menggunakan rasio berbasis akrual atau kas. Pengguna dapat menetapkan pilihan apakah akan memilih menggunakan basis kas atau akrual. Seringkali banyak pihak menggunakan rasio berbasis kas untuk menentukan kondisi financial distress.

Banyak pendapat yang mendukung superioritas laba atas kas. Menurut Dechow, Kothari, dan Watts(1998), *earnings* menempati posisi utama dalam akuntansi. Walaupun berbagai model secara teoritis memandang tinggi arus kas, namun kenyataannya *accounting earnings* masih secara luas dipakai dalam penilaian saham dan penilaian kinerja dalam manajemen dan kontrak.

Hal yang sering dipertanyakan banyak pihak adalah: penggunaan rasio berbasis kas juga berkemampuan digunakan sebagai prediksi adanya ancaman kebangkrutan? Sampai saat ini, peran informasi arus kas dalam membedakan antara perusahaan terancam bangkrut dan sehat tetap menjadi isu perdebatan Sharma. (2001).

Hal yang mungkin tidak dapat kita pungkiri adalah adanya kenyataan bahwa perusahaan yang sedang terancam kebangkrutan umumnya tidak berkemampuan untuk membayar kewajibannya, faktor utama yang menentukan apakah perusahaan tersebut terancam bangkrut adalah ketersediaan kas(Eisdorfer, 2007). Dengan demikian dapat dikatakan, kebangkrutan actual merupakan fungsi dari ketidaktersediaan arus kas daripada net losses (McCue, 1991). Lebih lanjut, literature tentang keinformatifan laba mengindikasikan bahwa ancaman kebangkrutan mengurangi kemampuan laba akuntansi. Penjelasan yang dapat ditarik adalah banyak akrual yang dibangun berdasarkan asumsi going concern, dimana hal ini menimbulkan kontradiksi dengan kenyataan adanya ancaman kebangkrutan Joseph, dan Lipka (2006).

Dengan demikian, kemampuan ratio berbasis kas seharusnya sudah tidak perlu diragukan lagi kekuatannya untuk mendeteksi kondisi financial distress. Namun secara empiris, penulis tidak menemukan adanya kemampuan yang kuat dari rasio berbasis kas untuk memprediksi ancaman kebangkrutan, karena kemampuan model hanya 16,7% dalam memprediksi ancaman kebangkrutan. Dengan demikian, banyak faktor lain yang bisa digunakan untuk memprediksi ancaman kebangkrutan.

Selanjutnya, ada beberapa rasio berbasis kas yang secara parsial ternyata menunjukkan kemampuannya dalam memprediksi adanya kebangkrutan, antara lain: OCF dan CFS. Pemikiran yang logis adalah perusahaan yang sehat akan memiliki kemampuan untuk membayar utang yang akan jatuh tempo. Namun, arus kas yang diwakili oleh OCF ternyata memiliki kemampuan memberikan informasi tambahan pada model menyediakan pengukuran kinerja dan kualitas aset yang berbasis akrual (Catanach, 2000). Lebih lanjut, CFS menunjukkan porsi arus kas operasi yang dialokasikan kepada para pemegang sahamnya. Hal ini menunjukkan semakin besar CFS semakin kecil perusahaan mengalami kebangkrutan.

Sebenarnya, kenyataan yang menunjukkan ketidakmampuan kas bukanlah suatu yang mengherankan. Karena adanya karakteristik dari kas yang berbeda dengan laba akuntansi. Pada mulanya, Bhargava, Dubelaar, dan Scott (1998) mengharapkan 'mengukur kinerja', namun kenyataannya tidak membantu dalam prediksi kebangkrutan. Lebih lanjut, Bhargava, Dubelaar, dan Scott (1998) menyatakan adanya dua alasan yang melumpuhkan kemampuan arus kas untuk memprediksi kebangkrutan secara umum. Pertama, kemampuan prediksi terbatas oleh fakta bahwa lebih sulit untuk mendeteksi secara statistik apabila arus kas secara sedang dalam keadaan yang sangat memburuk. Kedua, arus kas dapat menyesatkan dalam kondisi tertentu. Namun ternyata penggunaan rasio keuangan berbasis kas sebenarnya tidak bisa dipandang sebelah mata, karena Informasi *cash-flow news* lebih



penting keberadaannya untuk perusahaan yang sedang mengalami ancaman kebangkrutan yang serius (Eisdorfer, 2007).

Implikasi dan Keterbatasan.

Penelitian ini membuktikan keberadaan dari rasio berbasis arus kas dalam memprediksi ancaman kebangkrutan. Dengan demikian, para pengguna bisa memanfaatkan rasio arus kas tertentu untuk memprediksi adanya ancaman kebangkrutan.

Penelitian ini tidak terlepas dari keterbatasan. Ada keterbatasan yang dialami oleh penulis, antara lain adanya keterbatasan data. Dengan memperpanjang rentang waktu dan penggunaan lebih banyak rasio, serta membandingkannya dengan penggunaan rasio akrual mungkin akan memberikan hasil yang lebih sempurna di masa datang.

Daftar Referensi

- Altman, Edward. Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and Zeta Models, Tersedia pada alamat: <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/PredFncldistr.pdf>
- Amuzu, Maxwell Samuel. 2010. Cash Flow Ratio As a Measure of Performance of Listed Companies in Emerging Economies: The Ghana Example. St. Clements University: A dissertation submitted in fulfilment of the requirement for the Degree of Doctor of Philosophy
- Assih, Prihat. 2005. The Effect of audit quality to Earning Management Around Indonesian Monetary Crisis. Jurnal Akuntansi dan Bisnis: Vol.5, No.2, Agustus 2005:82-90.
- Bhargava, Mukesh, Chris Dubelaar, dan Thomas Scott. 1998. Predicting bankruptcy in the retail sector: an examination of the validity of key measures of performance. Journal of Retailing Consumer Services, Vol 5, No 2, pp 105-117.1998.
- Catanach, Anthony H., 2000. An Empirical Study of Operating Cash Flow Usefulness in Predicting Saving and Loan Financial Distress. Advances in Accounting: Volume 17, pp. 1-30.
- Chang-e, Shen. 2006. The Causes and Salvation Ways of Financial Distress Companies—An Empirical Research on the Listed Companies in China. Journal of Modern Accounting and Auditing: Oct. 2006, Vol.2, No.10: hh.1-9
- Cohen, D., Dey, A., Lys, T., 2004. Trends in Earnings Management and Informativeness of Earnings Announcements in the Pre- and Post-Sarbanes Oxley Periods (Working Paper, Northwestern University), available on the internet at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=Z568921.
- Dechow, Patricia M. and S.P. Kothari, Ross L. Watts. 1998. The relation between earnings and cash flows. Journal of Accounting and Economics 25 (1998), hh. 133-168.
- Demski, J.S., dan D.E.M. Sappington. 1989. Hierarchical structure and responsibility accounting, Journal of Accounting Research 27 (Spring): 40-58.
- Eisdorfer, Assaf. 2007. The Importance of Cash Flow News for Financially Distress Firms. Financial Management: Autumn 2007:36,3, pp.33-48.
- Eu-Jin, Teo dan Keith A. Houghton. November 2010. Audit Litigation and The Pricing of Audit Services. Tersedia pada alamat: <http://aaahq.org/audit/midyear/01midyear/papers/32-AuditLitigationPricing2.pdf>
- Francis, Jere R. 2004. What do we know about audit quality?. The British Accounting Review 36 (2004) 345–368.
- Gruszczynski, Marek, 2004. Financial Distress of Companies in Poland. IAER: NOVEMBER 2004, VOL. 10, NO. 4: hh.249-257.
- Guan-jun, Zhang, dan Zhang Lin. 2009. An analysis on dealing with audit failure. Journal of Modern Accounting and Auditing: Jul. 2009, Vol.5, No.7 (Serial No.50), ISSN 1548-6583, USA.
- Jooste, Leonie. 2006. Cash Flow Ratio as A Yardstick for Evaluating Financial Performance in African Business. Managerial Finance: Vol.32, No.7: hh. 569-576.



- Joseph, George dan Roland Lipka.2006. Distressed firms and the secular deterioration in usefulness of accounting information. *Journal of Business Research* 59 (2006) 295 – 303.
- Plat, Harlan D, dan Marjorie B. Platt. 2008. Financial Distress Comparison Across Three Global Regions. *Journal of Risk and Financial Management*, pp. 129-162, 2008.
- Price, Corbett A price, Andrew E Cameron, dan Devin L Price. 2005. Distress detectors: measures for predicting financial trouble hospital. *Healthcare Financial Management: Aug 2005; 8, ABI/INFORM Global*.
- McCue, Michael. 1991. The Use of Cash Flow to Analze Financial Distress in California Hospitals. *Hospital & Health Service Administration*; Summer 1991:36, 2 pg. 223
- Mills, John R., 1991, Developing ratios for effective cash flow statement analysis, *Journal of Accountancy*: Nov 1, 1991
- Mills, John R. and Jeanne H. Yamamura.1998. The Power of Cash Flow Ratios, *journal of accountancy* on line, diakses pada tanggal 19/4/2011, pada alamat: <http://www.journalofaccountancy.com/Issues/1998/Oct/mills.htm>
- Moradi, Mehdi, Mahdi Salehi, dan Javad Shirdel. 2011. An investigation of the relationship between audit firm size and earning management in quoted companies in Tehran stock exchange. *African Journal of Business Management* Vol.5 (8), pp. 3345-3353, 18 April 2011. Available online at <http://www.academicjournals.org/AJBM> ISSN 1993-8233 ©2011 Academic Journals.
- Radzi, Siti Nor Junita Mohd, Md. Aminul Islam, dan Suraiya Ibrahim. 2011. Earning Quality in Public Listed Companies: A Study on Malaysia Exchange for Securities Dealing and Automated Quotation. *International Journal of Economics and Finance* Vol. 3, No. 2; May 2011.
- Ryu, Kisang dan Shawn Jang. 2004. Performance Measurement Through Cash Flow Ratios and Traditional Ratios: A Comparison of Commercial and Casino Hotel Companies. *Journal of Hospitality Financial Management: Vol.12, no.1, hh:15-25*.
- Sharma. Divesh S., 2001. The Role of Cash Flow Information in Predicting Corporate Failure: The State of the Literature. *Managerial Finance* Volume 27 Number 4 2001 4-28
- Urbancic, Frank R. The Power of Cash Flow Ratios. University of South Alabama: Department of Accounting, e-mail: furbanci@usouthal.edu. Tersedia pada: <http://www.newaccountantusa.com/ThePowerofCashFlowRatios.pdf>
- Ibarra, Venus C. 2009. Cash Flow Ratios: tools for Financial Anylysis. *Journal of International Business Research*, Volume 8, Special Issue 1, 2009
- Willekens, Marleen dan Heidi Vander Bauwhede. 2003. Auditor Reporting Conservatism as a Defence Mechanism against Increased post-Enron Litigation Risk. Tersedia pada alamat: <http://aaahq.org/audit/midyear/04midyear/papers/willekens.pdf>



PENGARUH STRATEGI LINGKUNGAN TERHADAP PENGGUNAAN UKURAN KINERJA LINGKUNGAN

Ranto P. Sihombing¹

¹ FE Jurusan Akuntansi Unika Soegijapranata Semarang
ransih@yahoo.com/threebottom_line@yahoo.co.id

Vena Purnamasari, Monika Palupi, Stephana Dyah Ayu
FE Jurusan Akuntansi Unika Soegijapranata Semarang

Abstract

The pressure to share responsibility for social and environmental issues, encouraging companies to implement environmental strategies. For environmental strategy can work, then the firm uses environmental performance measures to motivate the existing units within the organization in achieving its strategy set.

This study aims to examine the influence of environmental strategies on the use of environmental performance in making decisions. The result is an environmental strategy has positive influence on the use of environmental performance measures.

Keywords: Environmental strategies, environmental performance measures, contingency approach, use of environmental performance

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Masalah lingkungan dan sosial saat ini telah menyita banyak perhatian di kalangan pelaku usaha dan pemerintah. Para pelaku usaha diminta ikut bertanggung jawab menangani masalah sosial dan lingkungan yang ditimbulkan akibat aktivitas operasi perusahaan. Untuk menangani masalah tersebut DPR mengesahkan Undang-Undang No 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas Pasal 74 ayat 1 dan 2.

Meskipun aturan perundang-undangan yang sudah ditetapkan oleh pemerintah sudah jelas, akan tetapi dalam prakteknya pengungkapan pelaksanaan tanggung jawab sosial dan lingkungan perusahaan masih sangat rendah. Hal ini terbukti dari survey pendahuluan dalam penelitian ini menemukan bahwa dibandingkan seluruh perusahaan yang *listing* di Bursa Efek Indonesia 2010, hanya 25% saja yang mengungkapkan pelaksanaan tanggung jawab sosial dan lingkungan dalam Laporan Tahunannya.

Rendahnya tingkat pengungkapan ini mendorong peneliti untuk melihat apakah pengungkapan tersebut merupakan bagian dari Strategi lingkungan perusahaan atau sekedar memenuhi ketentuan perundang-undangan saja. Keseriusan penerapan strategi lingkungan akan tercermin dalam penggunaan ukuran kinerja lingkungan.

Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka yang menjadi permasalahan utama dalam penelitian ini adalah apakah dampak strategi lingkungan berpengaruh pada penggunaan ukuran kinerja berbasis lingkungan.

Tujuan Penelitian

Dengan mengetahui kaitan strategi lingkungan perusahaan dengan penggunaan ukuran kinerja lingkungan maka dapat dikembangkan sistem pengukuran kinerja yang mampu



mendukung penerapan strategi lingkungan perusahaan. Dengan demikian tingkat pelaksanaan dan pengungkapan tanggungjawab sosial dan lingkungan perusahaan dapat ditingkatkan.

KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Definisi Strategi Lingkungan

Dalam beberapa tahun terakhir ini perusahaan menghadapi tekanan untuk melakukan tanggung jawab sosial dan lingkungan. Ditambah lagi sejak diberlakukannya UU PT No. 40 tahun 2007 mengenai tanggung jawab sosial dan lingkungan perusahaan di Indonesia.

Berbagai perusahaan di setiap sektor berupaya meningkatkan pengendalian aktivitas operasional perusahaannya terhadap lingkungan. Untuk merespon tekanan tersebut, perusahaan sukarela mengadopsi strategi lingkungan agar dapat mengelola pengaruh proses produksi dan jasa yang berdampak terhadap lingkungan (Adams dan Larrinaga, 2007). Perusahaan yang membuat ukuran kinerja lingkungan kepada stakeholder eksternal dalam laporan lingkungan tidak akan efektif apabila data tersebut tidak digunakan dalam perencanaan dan pengendalian (Epstein, 2003). Salah satu bukti menyatakan bahwa sistem akuntansi manajemen lingkungan akan meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya lingkungan (Bennett dan James, 1998). Akan tetapi, sistem pengukuran kinerja sangat beragam. Beberapa perusahaan tidak memiliki ukuran polusi atau pun praktek kelemahan sistem pengukuran kinerja (*Performance Measurement System*). Sedangkan perusahaan yang lain, menetapkan sistem pengukuran lingkungan yang lebih ketat dibandingkan dengan apa yang diatur oleh Undang-Undang (Epstein, 2008).

Literatur akuntansi manajemen lingkungan masih jarang, dibandingkan dengan penelitian akuntansi keuangan sebagai antededen pengaruh laporan lingkungan eksternal (Adams dan Larrinaga-Gonzalez, 2007). Penelitian akuntansi manajemen yang dilakukan oleh Lanen (1999) menguji adopsi ukuran kinerja lingkungan non-keuangan. Lanen meneliti tentang usaha meminimalkan limbah pada lima puluh lima pabrik. Tapi penelitian tentang pengaruh strategi lingkungan belum pernah dilakukan, apalagi dalam konteks perusahaan di Indonesia. Gago (2002) meneliti mengenai akuntansi manajemen lingkungan pada sebelas perusahaan di Spanyol memfokuskan pada *capital budgetin* dan teknik keputusan lainnya untuk mengevaluasi proyek lingkungan. Epstein dan Wisner (2005) meneliti tentang hubungan antara berbagai elemen sistem pengendalian manajemen dan lingkungan perusahaan manufaktur di Meksiko. Mereka menemukan bahwa ketaatan terhadap Undang-Undang meningkatkan integrasi ukuran informasi lingkungan kedalam sistem pengukuran kinerja lingkungan. Selain itu, penelitian empiris menyatakan bahwa ketaatan akan meningkat ketika sistem *reward* perusahaan diintegrasikan dengan pencapaian lingkungan dalam evaluasi kinerja karyawan non-manajerial. Hal senada seperti yang dilakukan oleh Wisner (2006), mensurvei 215 perusahaan besar di Amerika Serikat yang menyatakan bahwa ada hubungan yang positif antara komitmen management, perencanaan strategis dan proaktif lingkungan sehingga meningkatkan kinerja lingkungan.

Definisi strategi lingkungan menurut Banerjee (2002) adalah keseluruhan bagian organisasi mengakui dan menganggap pentingnya lingkungan. Serta merumuskan dalam strategi organisasi dan mengintegrasikan isu lingkungan kedalam proses strategis. Strategi lingkungan dapat digambarkan sebagai suatu kontinum yang dimulai dari strategi proaktif dan strategi reaktif (Roome, 1992). Kontinum ini menggambarkan posisi strategis terhadap lingkungan dan aktif melibatkan top management. (Sharma dan Henriques, 2005).

Perusahaan reaktif yaitu tujuan lingkungan tidak dinyatakan secara eksplisit atau tidak diintegrasikan kedalam strategi bisnis organisasi. Sebaliknya, perusahaan proaktif, mengembangkan dan secara eksplisit memiliki tujuan lingkungan, dan ada dalam tujuan strategis, praktek dan kebijakan manajemen. Perusahaan yang proaktif memiliki respon terhadap perubahan lingkungan, mengantisipasi dampak operasi terhadap lingkungan (Berry dan Rondinelli, 1998).

Penelitian ini dilakukan untuk meneliti apakah strategi mempengaruhi penggunaan informasi lingkungan untuk membuat keputusan dan pengendalian. Peneliti menduga



perusahaan yang berorientasi pada lingkungan akan cenderung untuk menggunakan ukuran kinerja lingkungan untuk perencanaan dan pengendalian (Chenhall, 2003).

Strategi Lingkungan dan Penggunaan Ukuran Kinerja Lingkungan

Beberapa penelitian yang dilakukan sebelumnya menyatakan bahwa sangat penting adanya kesesuaian antara PMS dan pilihan strategi (Chenhall, 2003). Sedangkan menurut Simons (2006), strategi bisnis merupakan dasar pengukuran dan pengendalian kinerja yang efektif dengan dua alasan. Pertama, sistem pengendalian dan pengukuran kinerja memberikan analisa dan jalur komunikasi untuk merumuskan strategi bisnis dan memastikan bahwa tujuan strategis disampaikan melalui bisnis. Kedua, sistem pengendalian dan pengukuran kinerja merupakan alat untuk memonitor implementasi strategi. Hal serupa juga disampaikan oleh Ittner dan Lacker (1997), asumsi penting pengendalian strategis adalah adanya kebutuhan menyesuaikan praktek pengendalian spesifik dengan pilihan strategi.

Sistem management lingkungan formal memiliki kesamaan dengan management kualitas. Kesamaan antara kualitas dan manajemen lingkungan didukung oleh penelitian dalam management operasi yang menekankan pada beberapa aspek (Curkovic dan Landeros, 2001). Beberapa contohnya adalah skema sertifikasi berdasarkan prinsip manajerial yang ada pada management kualitas (ISO 9000) dan manajemen lingkungan, kesehatan dan keamanan (ISO 14000). Kedua, berdasarkan survei yang pernah dilakukan menunjukkan bahwa sistem manajerial biasanya diintegrasikan dengan perusahaan yang cenderung untuk memperoleh sertifikasi untuk kualitas, lingkungan dan praktek keamanan yang biasanya dilakukan oleh pihak ketiga (Corbett dan Kirsch, 2001). Karena organisasi mengadaptasi aspek lingkungan kedalam strategi bisnis, maka ukuran kinerja menjadi penting untuk memastikan apakah strategi lingkungan dapat efektif dilakukan. Penekanan pada tujuan lingkungan seharusnya tercermin dalam sistem pengendalian manajemen untuk dapat menyesuaikan keputusan dan usaha memotivasi karyawan dalam mencapai strategi lingkungan

Peneliti menduga bahwa perusahaan yang menerapkan strategi lingkungan (perusahaan proaktif) menggunakan ukuran kinerja lingkungan dibandingkan perusahaan yang hanya respek terhadap praktek lingkungan (perusahaan reaktif). Sehingga berdasarkan penjelasan diatas rumusan hipotesis yang diajukan peneliti adalah:

H1: Strategi lingkungan berpengaruh positif terhadap penggunaan ukuran kinerja lingkungan

METODE RISET

Sampel

Populasi adalah sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu (Indriantoro dan Supomo, 1999). Populasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Metoda penyampelan menggunakan metode *Purposive Judgement Sampling*, dengan kriteria sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di ICMD 2010.
2. Perusahaan yang mengungkapkan tanggung jawab sosial dan lingkungannya dalam laporan tahunan.
3. Perusahaan manufaktur yang bersedia menjadi sampel penelitian.

Metode Pengumpulan data

Jenis data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer. Data primer adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli dan secara khusus dikumpulkan untuk menjawab masalah penelitian (Indriantoro dan Supomo, 1999). Responden dalam penelitian ini adalah divisi yang menangani tanggung jawab sosial dan lingkungan atau yang lebih dikenal dengan istilah *Corporate Social Responsibility* (CSR).



Alasannya adalah divisi CSR ikut terlibat dalam proses penyusunan tanggung jawab social dan lingkungan perusahaan. Oleh karena itu dapat menilai apakah perusahaan bersifat reaktif atau proaktif.

Teknik Pengumpulan data

Sesuai jenis datanya yaitu data primer, maka data penelitian diperoleh dengan tehnik pengumpulan data yang digunakan dalam peneltitian ini adalah komunikasi secara tidak langsung yaitu dengan meminta responden untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang disediakan dalam bentuk kuesioner.

Alat Pengumpulan data

Alat yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner adalah satu set pertanyaan yang tersusun secara sistematis sesuai dengan tujuan penelitian (Indriantoro dan Supomo,1999). Kuesioner memungkinkan tiap responden untuk membaca dan menjawab pertanyaan yang sama.

Pengujian Alat Pengumpulan Data

Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah instrument pengukuran tersebut dapat mengukur apa yang seharusnya diukur. Suatu instrumen pengukuran dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner dapat mengukur konstruk sesuai dengan yang diharapkan peneliti. Pengujian validitas menggunakan Metode *Pearson Correlation*. Pertanyaan dikatakan valid jika terdapat korelasi yang signifikan.

Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah sebuah instrumen penelitian dapat menghasilkan data yang reliabel (dapat dipercaya). Suatu kuesioner dikatakan reliabel (dapat dipercaya) jika jawaban yang diberikan responden terhadap pertanyaan yang diberikan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan uji statistik *Cronbach Alpha*. Konstruk suatu variabel penelitian dikatakan reliabel jika *Cronbach Alpha* lebih dari 0.6.

Pengujian Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini diuji menggunakan regresi berganda untuk H1 dengan persamaan regresi sederhana. Hipotesis akan diuji menggunakan regresi linear sederhana, dengan persamaan regresi sebagai berikut:

$$\varepsilon \beta \beta ++ = \Sigma A YKA 1 0$$

H₀₁: $\beta_1 \leq 0$: Strategi lingkungan tidak berpengaruh positif terhadap penggunaan ukuran kinerja lingkungan

H_{a1}: $\beta_1 > 0$: Strategi lingkungan berpengaruh positif terhadap penggunaan ukuran kinerja lingkungan

Hipotesis diterima jika $\beta_1 > 0$ dan *p-value* $\beta_1 < \alpha$

Definisi Operasional

Variabel Independen dalam penelitian ini adalah Strategi lingkungan. Variabel dependen yang akan diuji dalam penelitian ini adalah penggunaan ukuran kinerja lingkungan. Definisi operasional dan skala pengukuran akan disajikan dibawah ini.

Strategi Lingkungan (SL)

Strategi lingkungan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah persepsi responden mengenai integrasi kebijakan lingkungan dalam kebijakan organisasi secara keseluruhan. Kuesioner diambil dari Benarjee (2003). Variabel ini menggunakan skala likert 1 sampai 5. Semakin tinggi skor maka semakin proaktif organisasi dalam menerapkan strategi lingkungan. Sebaliknya semakin kecil skor maka organisasi semakin reaktif.

Penggunaan ukuran kinerja lingkungan (UKL)



Penggunaan ukuran kinerja lingkungan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah persepsi responden mengenai tingkat penggunaan ukuran kinerja lingkungan digunakan dalam keputusan pengendalian. Kuesioner diambil dari Cavalluzzo dan Ittner (2004). Variabel ini menggunakan skala likert 1 sampai 5. Semakin tinggi skor maka semakin tinggi tingkat penggunaan ukuran kinerja lingkungan dalam keputusan pengendalian.

ANALISIS DATA

Hasil pengujian statistik

Berdasarkan hasil pengujian instrumen maka diketahui bahwa instrumen yang digunakan valid (lampiran tabel 1) dan reliabel (lampiran tabel 2). Peneliti juga melakukan uji normalitas data dengan menggunakan uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,728 (lampiran pengujian normalitas). Pengujian hipotesis menggunakan alat uji regresi sederhana. Berdasarkan hasil pengujian statistik, hipotesis berpengaruh positif dengan nilai p-valued sebesar 0,00 dan koefisien nilai beta sebesar 0,491 (lampiran hasil pengujian statistik). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang dijadikan sampel sudah menerapkan strategi lingkungan.

Hasil ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan Perego dan Hartman (2009) yang menemukan bahwa perusahaan manufaktur di Belanda sudah menerapkan strategi lingkungan.

PEMBAHASAN DAN SIMPULAN

Pembahasan

Berdasarkan hasil pengujian statistik maka hipotesis pertama H1 terdukung. Hal ini membuktikan bahwa ketika pemerintah menetapkan Undang-Undang mengenai pengungkapan tanggung jawab sosial dan lingkungan, maka perusahaan mengupayakan strategi berbasis lingkungan serta menggunakan ukuran kinerja lingkungan dalam membuat keputusan pengendalian.

Untuk mendorong agar perusahaan lebih banyak lagi mengungkapkan tanggung jawab sosial dan lingkungan di dalam laporan tahunan yang disampaikan, maka perusahaan perlu membuat mekanisme monitoring pengawasan bagi perusahaan. Tujuannya untuk mendorong strategi perusahaan ke arah strategi lingkungan.

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan maka diperoleh kesimpulan:

1. Perusahaan yang dijadikan sampel penelitian sudah secara aktif mengarahkan strategi perusahaannya berbasis lingkungan (perusahaan yang pro aktif).
2. Perusahaan juga menggunakan ukuran-ukuran kinerja lingkungan dalam keputusan pengendalian.
3. Penelitian ini berhasil membuktikan bahwa perusahaan yang mengungkapkan tanggung jawab sosial dan lingkungan dalam laporan tahunannya sudah mengarahkan strateginya ke arah strategi lingkungan.

IMPLIKASI DAN KETERBATASAN

Implikasi

Implikasi dari penelitian ini adalah pilihan strategi lingkungan yang diterapkan oleh perusahaan, dapat berjalan apabila dibarengi dengan penggunaan ukuran-ukuran kinerja lingkungan. Sehingga perusahaan dapat memotivasi unit-unit dalam perusahaan meningkatkan kinerja berbasis lingkungan.

Keterbatasan

Keterbatasan dari penelitian ini adalah data yang digunakan masih hanya perusahaan yang mengungkapkan tanggungjawab sosial dan lingkungannya dalam laporan tahunannya. Saran untuk penelitian selanjutnya, agar hasilnya dapat digeneralisasi maka perlu mengikut



sertakan perusahaan yang belum mengungkapkan tanggung jawab sosial dan lingkungan. Alasannya adalah supaya pengambil kebijakan dapat membuat mekanisme atau cara lain selain undang-undang untuk mendorong perusahaan agar memiliki tanggungjawab sosial dan lingkungan sehingga perusahaan mengadopsi sistem pengukuran kinerja ke dalam sistem akuntansi perusahaan mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Adams, C.A., and C. Larrinaga-González, 'Engaging with Organisations in Pursuit of Improved Sustainability Accounting and Performance', *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 20, No. 3, 2007
- Bennett, M., and P. James, *Environment Under the Spotlight: Current Practice and Future Trends in Environment-Related Performance Measurement for Business*, Association of Chartered Certified Accountants, 1998
- Banerjee, S. B., 'Corporate Environmentalism: The Construct and its Measurement', *Journal of Business Research*, Vol. 55, No. 3, 2002
- Banerjee, S. B., E. S. Iyer and R. K. Kashyap, 'Corporate Environmentalism: Antecedents and Influence of Industry Type', *Journal of Marketing*, Vol. 67, No. 2, 2003
- Berry, M. A., and D. A. Rondinelli, 'Proactive Corporate Environment Management: A New Industrial Revolution', *Academy of Management Executive*, Vol. 12, No. 2, 1998
- Chenhall, 'Management Control Systems Design Within its Organizational Context: Findings From Contingency-Based Research and Directions for the Future', *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, Nos 2/3, 2003
- Curkovic, S., and R. Landeros, 'An Environmental Baldrige?', *Mid-American Journal of Business*, Vol. 15, No. 2, 2001
- Corbett, C., and D. Kirsch, 'International Diffusion of ISO 14000 Certification', *Production and Operations Management*, Vol. 10, No. 3, 327–341, 2001
- Cavalluzzo, K. G., and C. D. Ittner, 'Implementing Performance Measurement Innovations: Evidence From Government', *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 29, Nos 3/4, 2004
- Epstein, M. J., and P. S. Wisner, 'Managing and Controlling Environmental Performance: Evidence From Mexico', *Advances in Management Accounting*, Vol. 14, 2005
- , 'The Identification, Measurement, and Reporting of Corporate Social Impacts: Past, Present, and Future', in M. Freedman and B. Jaggi (eds), *Advances in Environmental Accounting and Management*, JAI Press, 2003
- , *Making Sustainability Work: Best Practices in Managing and Measuring Corporate Social, Environmental, and Economic Impacts*, Greenleaf Publishing, 2008
- Gago, S., 'Management Information for Ecologically-Oriented Decision-Making: A Case Study of the Introduction of Co-Generation in Eleven Spanish Companies', *Accounting Forum*, Vol. 26, No. 2, 2002
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, 1999, *Metodologi Penelitian Bisnis*. Edisi 1. Yogyakarta: BPFE
- Ittner, C. D., D. F. Larcker and M. Meyer, 'Subjectivity and the Weighting of Performance Measures: Evidence From a Balanced Scorecard', *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 3, 2003
- Perego dan Hartman, 2009. Aligning Performance Measurement Systems With Strategy: The Case of Environmental Strategy, *ABACUS* Vol 45 No 4
- Roome, N., 'Developing Environmental Management Strategies', *Business Strategy and the Environment*, Vol. 1, No. 1, 1992
- Sharma, S., and I. Henriques, 'Stakeholder Influences on Sustainability Practices in the Canadian Forest Products Industry', *Strategic Management Journal*, Vol. 26, No. 2, 2005
- Simons, R., *Performance Measurement and Control Systems for Implementing Strategy*, Prentice Hall, 2000



Wisner, P. S., M. J. Epstein and R. P. Bagozzi, 'Organizational Antecedents and Consequences of Environmental Performance', *Advances in Environmental Accounting and Management*, Vol. 3, 2006

LAMPIRAN Strategi Lingkungan

No	Pernyataan	STS	TS	R	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Perusahaan saya memiliki kebijakan lingkungan yang jelas di tiap departemen atau divisi	1	2	3	4	5
2	Perusahaan saya telah mengintegrasikan isu-isu lingkungan kedalam proses perencanaan strategi formal	1	2	3	4	5
3	Top Manajer di perusahaan saya memberikan prioritas yang tinggi pada isu lingkungan	1	2	3	4	5
4	Bagi perusahaan saya, "kualitas" mencakup pengurangan dampak lingkungan akibat aktivitas operasi perusahaan	1	2	3	4	5
5	Di dalam perusahaan saya, tujuan lingkungan termasuk dalam tujuan perusahaan	1	2	3	4	5
6	Materi pelatihan formal bagi karyawan di perusahaan saya mencakup isu, kebijakan dan prosedur mengenai lingkungan	1	2	3	4	5
7	Ada laporan formal kepada Top Manager dari bagian yang bertanggung jawab atas masalah lingkungan di perusahaan saya	1	2	3	4	5
8	Perusahaan saya secara rutin berdialog dengan komunitas di lingkungan sekitar perusahaan dan organisasi pemerhati lingkungan mengenai pengaruh proses produksi dan produk terhadap lingkungan	1	2	3	4	5

Penggunaan Ukuran Kinerja Lingkungan

1	Evaluasi kinerja di unit perusahaan saya secara periodik penting untuk pengukuran kinerja lingkungan	1	2	3	4	5
2	Penentuan peningkatan gaji pegawai di unit perusahaan saya penting untuk pengukuran kinerja lingkungan	1	2	3	4	5
3	Penentuan bonus tahunan pegawai di unit perusahaan saya penting untuk pengukuran kinerja lingkungan	1	2	3	4	5
4	Peningkatan kesempatan promosi pegawai di unit perusahaan Saya penting untuk pengukuran kinerja lingkungan	1	2	3	4	5
5	Evaluasi kinerja unit saya lebih penting untuk lingkungan dibandingkan dengan pengukuran kinerja unit lain	1	2	3	4	5

Tabel 1
Hasil Uji Validitas Variabel Penelitian

Indikator	Nilai Pearson Correlation	Keterangan
ES1	0,785	Valid
ES2	0,874	Valid
ES3	0,743	Valid
ES4	0,807	Valid
ES5	0,741	Valid
ES6	0,835	Valid
ES7	0,921	Valid
ES8	0,766	Valid
US1	0,761	Valid
US2	0,707	Valid
US3	0,786	Valid
US4	0,843	Valid
US5	0,790	Valid



Tabel 2
Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Keterangan
Strategi Lingkungan	0,919	Reliable
Penggunaan Ukuran Kinerja Lingkungan	0,828	Reliable

Lampiran Pengujian Hipotesis

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.022	2.507			-.009	.993		
SL	.491	.075	.731		6.512	.000	1.000	1.000

Lampiran Pengujian Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		39
Normal Parameters a,,b	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.57037397
Most Extreme Differences Absolute		.110
	Positive	.110
	Negative	-.100
Kolmogorov-Smirnov Z		.690
Asymp. Sig. (2-tailed)		.728



**PENGUJIAN KARAKTERISTIK PERUSAHAAN, PERHATIAN MANAJEMEN
DAN SISTEM MANAJEMEN LINGKUNGAN TERHADAP PENGUNGKAPAN
LINGKUNGAN DAN KINERJA LINGKUNGAN UNTUK Mendukung
PERTUMBUHAN EKONOMI**

Kusharyant

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

Sri Astuti

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

Abstract

This study examines the influence of characteristics of the Company, Attention Management and Environmental Management Systems On Environmental Disclosure And Environment Performance Support For Economic Growth. The sample data consists of 19 research firms that have a high polluting company category. Analysis tool used is logistic regression. This study failed to prove that the characteristics of the company, management attention to environmental issues and environmental management systems affect environmental disclosure and environmental performance.

Keyword: Characteristics of the Company, Attention Management, Environmental Management Systems, Environment Disclosure, Environmental Performance

Latar Belakang Penelitian

Beberapa kasus pencemaran lingkungan telah menarik perhatian masyarakat. Salah satunya adalah PT Newmont Nusa Tenggara yang terbukti telah mengakibatkan pencemaran Teluk Buyat di Minahasa Utara. Hal ini telah merugikan nelayan, mereka menyatakan bahwa pendapatan mereka menurun setelah Newmont melakukan pencemaran laut (WALHI, 2005). Belum lagi beberapa bencana tanah longsor (*landslide*) dan banjir bandang yang ditengarai disebabkan oleh penebangan hutan. Menurut Direktur Jenderal Bina Usaha Kehutanan, Kementerian Kehutanan, Imam Santoso, pemerintah telah mendata sedikitnya 35 juta hectare areal perusahaan pemegang HPH telah ditelantarkan, tanpa adanya restorasi setelah dibabat (www.himpalaunas.com). Sampai saat ini belum ada data komprehensif yang tersedia di Indonesia mengenai polusi lingkungan dan kerusakan yang ditimbulkan. Namun demikian, studi yang dilakukan tim Institut Kriminologi Universitas Indonesia dan Kementerian kehakiman menyebutkan mengenai beberapa kasus pencemaran lingkungan, yaitu di perusahaan baterai Cimanggis, desa nelayan Muara Angke dan Muara Karang (Thomas Sunaryo). Pencemaran lingkungan yang berkepanjangan akan mengganggu roda perekonomian.

Tidak dapat dipungkiri bahwa keberadaan perusahaan sangat penting bagi negara dan masyarakat. Ada keuntungan timbal balik yang dinikmati kedua belah pihak. Perusahaan memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat, menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Namun, sebenarnya ada dampak negatif yang ditimbulkan dari keberadaan perusahaan, seperti polusi, pencemaran, kebisingan, kerusakan alam, diskriminasi buruh dan karyawan, pemaksaan, dan bahkan akan mengganggu kelancaran bisnis dan roda perekonomian secara umum. Dengan semakin besarnya dampak negative ini, masyarakat menginginkan pengendalian atas dampak ini agar tidak merugikan. Dari sisi perusahaanpun, ada motivasi untuk mengurangi dampak negatif tersebut. Teori legitimasi menyatakan bahwa perusahaan akan berusaha untuk memastikan bahwa mereka beroperasi di dalam batas dan norma masyarakat. Dengan sudut pandang teori legitimasi, perusahaan akan secara sukarela melaporkan aktivitas jika manajemen menganggap bahwa aktivitas ini

diharapkan oleh masyarakat tempat perusahaan tersebut beroperasi (Deegan 2002; Deegan, Rankin and Voght 2000; Cormier and Gordon 2001).

Kelangsungan hidup perusahaan akan terancam jika masyarakat menganggap bahwa perusahaan menyalahi kontrak sosial tersebut (Deegan 2002). Masyarakat akan “menghukum” perusahaan, misalnya dengan mengurangi permintaan produk, harga pasar saham menurun, atau mengadukan perusahaan atas tuduhan pelanggaran aturan. Sayangnya, kontrak sosial ini sulit didefinisikan karena istilah ini bisa eksplisit atau implisit. Oleh karena itu, perusahaan mungkin mempersepsi kontrak sosial dengan cara yang berbeda-beda (Deegan 2000; O’Donovan 2002). Pemerintah maupun lembaga telah mengatur persyaratan legal sehingga memberikan bentuk eksplisit kontrak ini. Meskipun demikian, banyak hal implisit mengenai kontrak sosial ini yang tetap membuat persepsi perusahaan bervariasi. Selain itu, kontrak sosial ini juga tidak permanen, melainkan dapat berubah sepanjang waktu. Kondisi ini menyebabkan perusahaan harus responsif dengan lingkungan di mana perusahaan tersebut beroperasi.

Jika manajemen menganggap bahwa operasi perusahaan tidak selaras dengan kontrak sosial, perusahaan akan mengambil tindakan agar menjadi *legitimate* (Dowling and Pfeffer 1975 dalam Guthrie, Suresh Cuganesan, dan Leanne Ward, 2003). Oleh karena legitimasi ini merupakan persepsi, agar tindakan ini mempunyai dampak eksternal maka harus dibarengi dengan pengungkapan yang dipublikasikan (Cormier and Gordon 2001). Inilah salah satu alasan pentingnya pengungkapan yang dipublikasikan, seperti dalam laporan tahunan atau dokumen dipublikasikan lainnya (Deegan 2002; Deegan, Rankin and Voght 2000; Cormier and Gordon 2001).

Tingkat *legitimacy gap* antara jenis perusahaan satu dengan perusahaan lain bisa berbeda-beda. Perusahaan yang menghasilkan limbah kimia berbahaya (misalnya perusahaan kimia), bersinggungan dengan lingkungan (misalnya perusahaan pertambangan, perusahaan minyak dan gas, perusahaan HPH/HPHTI), atau secara struktural tidak *legitimate* (misalnya perusahaan rokok), atau berkaitan langsung dengan kesehatan manusia (misalnya perusahaan makanan dan minuman, perusahaan farmasi) kemungkinan akan mengalami *legitimacy gap* yang lebih tinggi dan cenderung mengungkapkan aktivitas tanggung jawab sosial (Bozzolan, Favotto and Ricceri 2003; Patten 1991; Roberts 1992; Campbell, Craven and Shrivies 2003). Perusahaan ini dikategorikan sebagai perusahaan *high profile*, yang mempunyai ciri risiko politis tinggi, tingkat visibilitas konsumen tinggi, atau tingkat persaingan tinggi (Roberts 1992).

Pelaporan lingkungan perusahaan telah diakui sebagai bagian dari pelaporan perusahaan. Informasi tersebut sering disajikan sebagai laporan lingkungan yang terpisah dari laporan lain, tetapi juga bisa dimasukkan dalam laporan lain, misalnya Laporan Tahunan (*Annual Report*) atau *Sustainability Reports* (yang mencakup isu ekonomi, lingkungan dan sosial). Karena kinerja lingkungan berdampak pada kinerja ekonomi (Almilia dan Wijayanto 2007, Al-Tuwaijri, Christensen dan Hughes II 2003, dan Lindrianasari, 2003), pengungkapan isu lingkungan dalam Laporan Tahunan menjadi persyaratan dasar bagi perusahaan dalam rangka memenuhi kebutuhan informasi *stakeholder*.

Cara perusahaan mengungkapkan informasi yang berkaitan dengan lingkungan bervariasi dari satu perusahaan ke perusahaan lain, karena tidak ada standar cara pelaporan dan penafsiran isu ini. Meskipun demikian, saat ini memang sudah ada beberapa panduan baik yang pengungkapan sukarela maupun pengungkapan wajib untuk mendorong perusahaan mengungkapkan isu lingkungan dalam Laporan Tahunan.

Beberapa penelitian mengenai pengungkapan lingkungan menemukan adanya hubungan antara kinerja lingkungan dan pengungkapan lingkungan ((Al-Tuwaijri, Christensen and Hughes, 2004; Clarkson, Li, Richardson, Vasvari 2007; Lindrianasari, 2007), meskipun penelitian lain menyarankan perlunya kehati-hatian pemakai laporan lingkungan akan potensi ketidakakuratan dan menyesatkannya informasi lingkungan (Adams, 2004; Dando and Swift, 2003; Warsame et al., 2002). Hasil penelitian yang belum



konklusif mengenai kualitas pengungkapan lingkungan menimbulkan pertanyaan mengenai motivasi manajemen untuk melakukan pengungkapan lingkungan, yaitu apakah sekedar memberi kesan baik atau memang benar-benar merupakan perhatian perusahaan untuk beroperasi dengan cara yang lebih *environmental friendly*. Untuk mengetahui motivasi ini salah satunya bisa dilihat dari sistem manajemen lingkungan yang dipraktikkan perusahaan. Perusahaan yang mempunyai sistem manajemen lingkungan yang baik bisa dikatakan perhatian dengan masalah lingkungan juga lebih tinggi, dan akhirnya berujung pada pengungkapan yang lebih baik.

Tujuan penelitian ini adalah meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi melakukan pengungkapan lingkungan dan kinerja lingkungan. Berbeda dengan penelitian sebelumnya, salah satu faktor yang diteliti adalah perhatian manajemen serta sistem manajemen lingkungan. Selain itu, penelitian ini juga meneliti faktor karakteristik perusahaan dan pengaruhnya terhadap pengungkapan lingkungan dan kinerja lingkungan. Pengungkapan lingkungan yang diteliti adalah pengungkapan lingkungan dalam Laporan Tahunan (*annual report*) pada perusahaan pertambangan, perusahaan pemegang HPH/HPHTI, dan perusahaan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan menggunakan *content analysis*. Dipilihnya perusahaan pertambangan, perusahaan pemegang HPH/HPHTI dan perusahaan minyak dan gas karena ketiga jenis perusahaan ini mempunyai dampak lingkungan kuat (*high polluting company*) sehingga analisis terhadap ketiga jenis perusahaan diharapkan dapat mengetahui kemungkinan kesenjangan dalam praktik pelaporan pertanggung jawaban lingkungan dalam Laporan Tahunan. Perusahaan pertambangan, perusahaan pemegang HPH/HPHTI dan perusahaan minyak dan gas merupakan perusahaan industri prospektif yang sangat banyak menyumbang perekonomian Indonesia. Diharapkan dengan semakin baik pengelolaan di industri tersebut, akan semakin besar peran mereka di dalam memajukan perekonomian Indonesia.

Landasan Teori

Konsep *Corporate Social Responsibility* (CSR)

Perusahaan menjalankan usahanya dengan tujuan utama adalah maksimalisasi laba. Akan tetapi kalau hanya mengutamakan maksimalisasi laba, perusahaan terkadang melanggar konsensus dan prinsip-prinsip maksimalisasi laba itu sendiri. Pelanggaran tersebut terkait dengan prinsip-prinsip biaya ekonomi (*economic cost*), biaya akuntansi (*accounting cost*) dan biaya kesempatan (*opportunity cost*). Implikasi dari pelanggaran terhadap prinsip-prinsip tersebut diantaranya adalah terbengkalainya pengelolaan (manajemen) lingkungan dan rendahnya tingkat kinerja lingkungan serta rendahnya minat perusahaan terhadap konservasi lingkungan. Pelanggaran terhadap prinsip *opportunity cost* misalnya, telah memberi dampak yang signifikan bagi keberlanjutan (*sustainability*) lingkungan global (Saputra dan Maksum, 2008).

Sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan tersebut, maka perusahaan melaksanakan *Corporate social responsibility* (CSR). *Corporate social responsibility* (CSR) merupakan bentuk tanggung jawab perusahaan baik terhadap lingkungan social maupun lingkungan alamnya. Sesungguhnya substansi keberadaan CSR adalah dalam rangka memperkuat keberlanjutan perusahaan itu sendiri dengan jalan membangun kerja sama antar *stakeholder* yang difasilitasi perusahaan tersebut dengan menyusun program-program pengembangan masyarakat sekitarnya. Kesadaran perusahaan dan pemerintah untuk melakukan kegiatan dan pengungkapan social dan lingkungan sudah lama dilakukan. Akhir-akhir ini pengungkapan lingkungan semakin meningkat, akan tetapi belum ada standar yang baku mengenai item-item pengungkapan lingkungan. Kesadaran pengungkapan lingkungan oleh perusahaan semakin meningkat karena pengungkapan lingkungan akan berdampak positif bagi kelangsungan usaha perusahaan.

Dua hal yang dapat mendorong perusahaan menerapkan CSR, yaitu dorongan dari intern dan ekstern. Dorongan dari ekstern misalnya adanya regulasi, hukum, dan diwajibkannya analisis mengenai dampak lingkungan (Amdal). Pendorong dari intern



perusahaan bersumber dari perilaku manajemen dan pemilik perusahaan (*stakeholders*), termasuk tingkat kepedulian/tanggung jawab perusahaan untuk membangun masyarakat sekitar (*community development responsibility*).

Pelaksanaan PROPER didasarkan pada Undang-undang 32 tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup, dan Keputusan Menteri Lingkungan Hidup Nomor 18 tahun 2010 tentang Program Penilaian Peringkat Kinerja Perusahaan dalam Pengelolaan Lingkungan Hidup. Adapun tujuan penerapan instrumen PROPER adalah untuk mendorong peningkatan kinerja perusahaan dalam pengelolaan lingkungan melalui penyebaran informasi kinerja penataan perusahaan dalam pengelolaan lingkungan.

Pelaksanaan PROPER diharapkan dapat memperkuat berbagai instrument pengelolaan lingkungan yang ada, seperti penegakan hukum lingkungan, dan instrumen ekonomi. Disamping itu penerapan PROPER dapat menjawab kebutuhan akses informasi, transparansi dan partisipasi publik dalam pengelolaan lingkungan.

Penilaian kinerja penataan perusahaan dalam PROPER dilakukan berdasarkan atas kinerja perusahaan dalam memenuhi berbagai persyaratan ditetapkan dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku dan kinerja perusahaan dalam pelaksanaan berbagai kegiatan yang terkait dengan kegiatan pengelolaan lingkungan yang belum menjadi persyaratan penataan (*beyond compliance*).

Pada saat ini, penilaian kinerja penataan difokuskan kepada penilaian penataan perusahaan dalam aspek pengendalian pencemaran air, pengendalian pencemaran udara, dan pengelolaan limbah B3 serta berbagai kewajiban lainnya yang terkait dengan AMDAL. Untuk sektor pertambangan, belum dilakukan penilaian kinerja perusahaan terkait dengan upaya pengendalian kerusakan lingkungan, khususnya kerusakan lahan. Sedangkan penilaian untuk aspek *beyond compliance* dilakukan terkait dengan penilaian terhadap upaya-upaya yang telah dilakukan oleh perusahaan dalam penerapan Sistem Manajemen Lingkungan (SML), Konservasi dan Pemanfaatan Sumber daya, serta kegiatan *Corporate Social Responsibility* (CSR) termasuk kegiatan *Community Development*.

Adapun kriteria penilaian PROPER adalah sebagai berikut: (1) **Emas**. Untuk usaha dan atau kegiatan yang telah secara konsisten menunjukkan keunggulan lingkungan (*environmental excellency*) dalam proses produksi dan/atau jasa, melaksanakan bisnis yang beretika dan bertanggung jawab terhadap masyarakat. (2) **Hijau**. Untuk usaha dan atau kegiatan yang telah melakukan pengelolaan lingkungan lebih dari yang dipersyaratkan dalam peraturan (*beyond compliance*) melalui pelaksanaan sistem pengelolaan lingkungan, pemanfaatan sumberdaya secara efisien melalui upaya 4R (*Reduce, Reuse, Recycle dan Recovery*), dan melakukan upaya tanggung jawab sosial (CSR/Comdev) dengan baik. (3) **Biru**. Untuk usaha dan atau kegiatan yang telah melakukan upaya pengelolaan lingkungan yang dipersyaratkan sesuai dengan ketentuan dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku. (4) **Merah**. Upaya pengelolaan lingkungan yang dilakukan belum sesuai dengan persyaratan sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan dan dalam tahapan melaksanakan sanksi administrasi. (5) **Hitam**. Untuk usaha dan atau kegiatan yang sengaja melakukan perbuatan atau melakukan kelalaian yang mengakibatkan pencemaran dan/atau kerusakan lingkungan serta pelanggaran terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku atau tidak melaksanakan sanksi administrasi.

Kinerja Ekonomi Dan Kinerja Lingkungan

Melakukan pengukuran tingkat keberhasilan pelaksanaan CSR adalah sulit. Oleh karena itu diperlukan berbagai pendekatan untuk mengkuantitatifkan pengukuran tersebut. Pendekatan yang bias digunakan adalah pendekatan *Sustainability Reporting*. Sudut pandang dari sisi ekonomi, penggunaan sumber daya alam dapat dihitung dengan akuntansi sumber daya alam, sedangkan pengeluaran dan penghematan biaya lingkungan dapat dihitung dengan menggunakan akuntansi lingkungan.

Selama ini masih belum ada kesepakatan final mengenai pengukuran terhadap kinerja lingkungan, hal ini karena setiap negara memiliki cara pengukuran sendiri. Menurut



Verma et al. (2001) pengukuran kinerja lingkungan perusahaan harus objektif, akurat, dan teruji dengan tujuan untuk memenuhi kepentingan *stakeholders*. Pengukuran kinerja lingkungan di Indonesia telah dimulai sejak tahun 1995, ditandai dengan diperkenalkannya program yang dibentuk oleh pemerintah Indonesia melalui BAPEDAL (Badan Pengelolaan Dampak Lingkungan) yang diberi nama PROPER. PROPER sebagai alat untuk memeringkat kinerja lingkungan perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia. Selain itu pemerintah juga menerbitkan ISO 14001, yaitu standar manajemen lingkungan yang membantu organisasi/perusahaan untuk membantu organisasi-organisasi menjalankan tanggung jawab sosialnya; memberikan '*practical guidances*' yang berhubungan dengan operasionalisasi tanggung jawab social.

Terdapat beberapa penelitian yang menguji pengaruh *environmental performance* dan *environmental disclosure* terhadap *economic performance*. Susi dan Kurniati Bahusin (2001), menguji pengungkapan akuntansi lingkungan hidup oleh perusahaan-perusahaan pertambangan dan pemegang HPH (industri perkayuan) didasarkan pada PSAK. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum tingkat pengungkapan akuntansi lingkungan hidup yang terkait dengan kepedulian perusahaan dengan lingkungan hidup masih rendah. Penelitian ini juga menguji pengaruh variabel total aset, total penjualan, umur go publik dan kepemilikan terhadap tingkat pengungkapan akuntansi lingkungan hidup, hasilnya tidak satu variabel pun yang berpengaruh signifikan.

Susi Sarumpaet (2005), menguji hubungan antara kinerja lingkungan dan kinerja keuangan perusahaan-perusahaan di Indonesia. Kinerja lingkungan yang diteliti diukur dengan menggunakan rating kinerja lingkungan perusahaan (PROPER), sedangkan kinerja keuangan diukur dengan ROA (return on assets). Hasilnya adalah tidak ada hubungan yang signifikan antara kinerja lingkungan dan kinerja keuangan perusahaan. Penelitian ini juga membuktikan bahwa rating PROPER, yang disediakan oleh pemerintah Indonesia, cukup terpercay sebagai ukuran kinerja lingkungan perusahaan, karena kesesuaiannya dengan sertifikasi internasional di bidang lingkungan, ISO 14001.

Ignatius Bondan Suratno, Darsono, Siti Mutmainah (2006), menguji hubungan antara kinerja lingkungan dengan kinerja ekonomi, serta kinerja lingkungan dengan pengungkapan lingkungan. Pengujian dilakukan terhadap perusahaan manufaktur yang memperoleh peringkat PROPER. Hasilnya adalah terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara kinerja lingkungan dengan kinerja ekonomi, serta kinerja lingkungan dengan pengungkapan lingkungan.

Luciana Spica Almilia dan Dwi Wijayanto (2007) menguji pengaruh *environmental performance* dan *environmental disclosure* terhadap *economic performance*. Penelitian ini dilakukan pada industri pertambangan umum dan pemegang HPH/HPHTI yang terdaftar di BEJ dan mengikuti Program Penilaian Peringkat Kinerja Perusahaan dalam Pengelolaan Lingkungan Hidup tahun 2003-2006. Penelitian ini menguji pengaruh *Environmental Performance* perusahaan pemegang HPH (industri perkayuan) dan pertambangan terhadap *Economic Performance*-nya. Serta menguji *Environmental Disclosure* perusahaan pemegang HPH (industri perkayuan) dan pertambangan terhadap *Economic Performance*-nya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Environmental Performance*, *Unexpected Earning*, *Pre-Disclosure Environment*, *Growth Opportunities*, dan *Profit Margin* masing-masing tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel *Economic Performance*. Hasil kedua menunjukkan bahwa hanya variabel *Environmental Disclosure* yang berpengaruh signifikan pada variabel *Economic Performance*, sedangkan untuk variabel *Unexpected Earning*, *Growth Opportunities*, *Profit Margin*, *Environmental Exposure*, dan *Public Visibility*, masing-masing tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel *Economic Performance*.

Lindrianasari (2007) meneliti tentang hubungan antara kinerja lingkungan dan kualitas pengungkapan lingkungan dengan kinerja ekonomi perusahaan di Indonesia. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linear sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja lingkungan berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas pengungkapan

lingkungan, dan kinerja ekonomi tidak berpengaruh positif terhadap kinerja pengungkapan lingkungan, selain itu kinerja ekonomi tidak berpengaruh positif pada kinerja lingkungan.

Penelitian Lindblom (1994) dalam Haniffa et al, 2005 menyatakan jika terjadi ketidakselarasan antara sistem nilai perusahaan dan sistem nilai masyarakat, maka perusahaan akan kehilangan legitimasinya, yang selanjutnya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan.

Perusahaan yang memiliki kinerja lingkungan yang baik merupakan berita baik bagi investor dan calon investor. Perusahaan yang memiliki tingkat kinerja lingkungan yang tinggi akan direspon secara positif oleh investor melalui fluktuasi harga saham perusahaan. Harga saham perusahaan secara relatif dalam industri yang bersangkutan merupakan cerminan pencapaian kinerja ekonomi perusahaan. Begitu pula dengan pengungkapan informasi lingkungan perusahaan manufaktur yang dinilai sebagai perusahaan berisiko lingkungan yang tinggi, perusahaan dengan pengungkapan informasi lingkungan yang tinggi dalam laporan keuangannya akan lebih dapat diandalkan, laporan keuangan yang handal tersebut akan berpengaruh secara positif terhadap kinerja ekonomi, dimana investor akan merespon secara positif dengan fluktuasi harga pasar saham yang semakin tinggi, dan begitu pula sebaliknya (Saputra dan Maksum, 2008).

Pengembangan Hipotesis

Karakteristik perusahaan merupakan ciri khas atau sifat yang melekat dalam suatu entitas usaha yang dapat dilihat dari beberapa segi, di antaranya jenis usaha atau industri, struktur kepemilikan, tingkat likuiditas, tingkat profitabilitas, ukuran perusahaan (Nurliana Safitri, 2008). Setiap karakteristik perusahaan mempunyai tingkat variabilitas pelaksanaan dan pengungkapan lingkungan yang berbeda. Perusahaan yang sudah melaksanakan sistem manajemen lingkungan dengan baik tentu akan mempunyai tingkat pengungkapan lingkungan yang baik, selain itu juga akan mempengaruhi kinerja lingkungan yang lebih baik. Perusahaan yang sudah menerapkan ISO 14001 berarti sudah mempunyai sistem manajemen lingkungan yang baik, dan diharapkan mempunyai kinerja lingkungan yang baik pula, yang tercermin dari peringkat PROPER yang diperoleh.

Berdasarkan latar belakang masalah dan teori-teori yang sudah dikemukakan di atas, maka hipotesis penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

- H₁: Karakteristik perusahaan, perhatian manajemen dan sistem manajemen lingkungan akan berpengaruh signifikan terhadap pengungkapan lingkungan.
- H₂: Karakteristik perusahaan, perhatian manajemen dan sistem manajemen lingkungan akan berpengaruh signifikan terhadap kinerja lingkungan.

Metode Penelitian

Populasi penelitian ini adalah perusahaan yang masuk dalam kategori *high polluting company*: pertambangan, perkayuan (pemegang HPH/HPHTI), minyak dan gas, dan peternakan. Sampel dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, yaitu ketersediaan data penelitian (antara lain ada dalam daftar PROPER). Meskipun pengungkapan lingkungan bisa dilakukan dalam berbagai sarana pelaporan seperti *sustainability reporting* atau *annual report*, dalam penelitian ini pengungkapan lingkungan dilihat dalam *annual report*. Adapun *annual report* yang diteliti adalah tahun 2010.

Variabel dan Pengukuran

Penelitian ini hendak menguji pengaruh karakteristik perusahaan, perhatian manajemen akan masalah lingkungan dan sistem manajemen lingkungan terhadap kinerja lingkungan dan pengungkapan lingkungan. Variabel-variabel penelitian adalah:

1. Karakteristik perusahaan: kepemilikan saham: PMA, PMDN, dan BUMN; *profit margin*; kesempatan bertumbuh: rasio nilai pasar dan nilai buku ekuitas



2. Perhatian manajemen terhadap masalah lingkungan: manajemen secara sukarela melakukan kegiatan lingkungan yg tidak wajib, diberi poin 1; jika tidak ada, diberi poin 0. Misalnya perusahaan mengikuti kegiatan Earth Hour.
3. Sistem manajemen lingkungan: variabel *dummy*, yaitu dapat sertifikasi ISO 14001 (atau sertifikasi lingkungan lain) diberi kode 1; bila tidak, diberi kode 0.
4. Pengungkapan lingkungan, diukur dengan indeks GRI
5. Kinerja lingkungan, diukur dari prestasi perusahaan mengikuti program PROPER yang merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh Kementerian Lingkungan Hidup (KLH) untuk mendorong penataan perusahaan dalam pengelolaan lingkungan hidup melalui instrumen informasi. Sistem peringkat kinerja PROPER mencakup pemeringkatan perusahaan dalam lima (5) warna yang akan diberi skor secara berturut-turut dengan nilai tertinggi 5 untuk warna EMAS nilai 4 untuk HIJAU, nilai 3 untuk BIRU, nilai 2 untuk MERAH, dan nilai 1 untuk HITAM.

Teknik Pengujian Hipotesis

Hipotesis pertama diuji dengan menggunakan alat analisis regresi berganda.

$$\text{DISCL} = a + b_1\text{BU} + b_2\text{PM} + b_3\text{GROWTH} + b_4\text{CONCERN} + b_5\text{SIST} + e$$

.....(1)

DISCL = Pengungkapan lingkungan

BU = Bentuk usaha, kode 1: PMDN, kode 2: PMA, dan kode 3: BUMN

PM = Profit margin

GROWTH = Kesempatan bertumbuh, diukur dengan rasio nilai pasar dan nilai buku ekuitas

CONCERN = Perhatian manajemen terhadap lingkungan, merupakan variabel *dummy*, dengan

angka 1 bila ada, dan 0 bila tidak ada

SIST = Sistem manajemen lingkungan, merupakan variabel *dummy* dengan angka 1 bila

mendapat ISO 14001, dan 0 bila tidak.

e = *error term*

Hipotesis kedua diuji dengan menggunakan alat analisis *ordinal logistic regression* karena variabel dependen merupakan variabel dengan skala ordinal (peringkat).

$$\text{ENV PERFC} = a + b_1\text{BU} + b_2\text{PM} + b_3\text{GROWTH} + b_4\text{CONCERN} + b_5\text{SIST} + e \dots\dots\dots(2)$$

ENV PERFC = kinerja lingkungan, merupakan variabel kategorikal dari PROPER, dengan angka 5 bila perusahaan mendapatkan predikat EMAS, 4 bila perusahaan mendapatkan predikat HIJAU, 3 bila perusahaan mendapatkan predikat BIRU, 2 bila perusahaan mendapatkan predikat MERAH, dan 1 bila perusahaan mendapatkan predikat HITAM.

Analisis Data dan Pembahasan

Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur, pertambangan, minyak dan gas, perkebunan serta peternakan. Sampel diambil dari populasi berdasarkan kriteria tertentu yang sudah ditentukan, yaitu masuk dalam penilaian PROPER dan lengkap datanya. Hasil akhir sampel perusahaan sebanyak 19 (nama perusahaan sampel bisa dilihat pada Tabel 1), yang terdiri dari 12 merupakan industri manufaktur, 4 industri perkebunan dan peternakan serta 3 perusahaan merupakan industri pertambangan. Jika dilihat dari kategori investasi, sebagian besar merupakan PMA (10 perusahaan), diikuti PMDN (7 perusahaan), dan terakhir adalah BUMN (2 perusahaan).

Statistik Deskriptif

Rata-rata *profit margin* perusahaan sampel adalah 15%. Rata-rata kesempatan bertumbuh yang diukur dengan rasio nilai pasar dan nilai buku ekuitas adalah sebesar 3,7. Rata-rata pengungkapan lingkungan adalah 47,7%, pengungkapan lingkungan tertinggi yaitu 74%

dilakukan oleh PT Medco Energy International Tbk. Sebagian besar perusahaan mempunyai perhatian terhadap masalah lingkungan. Dari 19 perusahaan sampel, ternyata yang sudah mendapatkan ISO 14001 sebanyak 13 (atau 68,4%). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan memiliki sistem manajemen lingkungan yang baik. Namun, hal ini tidak dibarengi dengan pencapaian PROPER, karena dari 19 perusahaan sampel, hanya satu yang mendapat penilaian EMAS. , yaitu PT Holcim Indonesia, Tbk.

Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis Pertama

Hipotesis pertama yang menduga karakteristik perusahaan, perhatian manajemen dan sistem manajemen lingkungan akan berpengaruh signifikan terhadap pengungkapan lingkungan diuji dengan regresi berganda dengan variabel dependen pengungkapan lingkungan.

Berdasarkan hasil dari pengujian pengaruh variasi variabel independen (bentuk usaha, profit margin, kesempatan bertumbuh, perhatian manajemen, dan sistem manajemen lingkungan) terhadap variasi variabel dependen pengungkapan lingkungan sangat kecil, yaitu sebesar 1,2% dengan signifikansi di atas 5%. Hipotesis pertama penelitian ini tidak dapat didukung. Semua variabel independen tidak berpengaruh terhadap pengungkapan lingkungan.

Perilaku variabel bentuk usaha, profit margin, kesempatan bertumbuh, perhatian manajemen, dan sistem manajemen lingkungan ternyata bukanlah salah satu faktor yang mempengaruhi fluktuasi pengungkapan lingkungan. Dilihat dari bentuk usaha (kepemilikan investasi), setiap jenis kepemilikan investasi mempunyai rata-rata pengungkapan lingkungan yang hampir sama. Hal ini terlihat dari deviasi standar yang sangat rendah, yaitu 0,08 yang menunjukkan variasi pengungkapan lingkungan perusahaan sampel sangatlah kecil. Demikian juga dengan perhatian manajemen dan sistem manajemen lingkungan. Meskipun hanya satu perusahaan sampel yang tidak ada pengungkapan perhatian khusus manajemen terhadap masalah lingkungan, namun persentase pengungkapan lingkungannya tidak berbeda jauh dengan perusahaan yang mempunyai perhatian khusus terhadap lingkungan.

Hipotesis Kedua

Persamaan 2 diuji dengan menggunakan alat analisis *ordinal regresi logistic*. Variabel dependennya berupa predikat PROPER yang terdiri dari lima kategori yaitu Emas (5), Hijau (4), Biru (3), Merah (2), dan Hitam (1). Variasi peringkat PROPER yang bisa dijelaskan oleh variabel independen sebesar 16,7%. Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan tidak ada variabel independen yang berpengaruh terhadap peringkat PROPER. Kepemilikan investasi (PMA, PMDN, dan BUMN), profitabilitas perusahaan (*profit margin*), kesempatan bertumbuh (rasio nilai pasar terhadap nilai buku ekuitas), perhatian khusus manajemen terhadap masalah lingkungan, dan sistem manajemen lingkungan bukan faktor yang mempengaruhi pencapaian PROPER.

Kesimpulan, Keterbatasan dan Saran

Penelitian ini tidak berhasil membuktikan hipotesis pengaruh karakteristik perusahaan (profit margin, bentuk usaha dan kesempatan bertumbuh), perhatian manajemen terhadap masalah lingkungan, dan sistem manajemen lingkungan terhadap pengungkapan lingkungan dan kinerja lingkungan.

Keterbatasan penelitian ini adalah: (1) sampel penelitian yang digunakan sangat sedikit karena tidak tersedianya data *annual report* pada sebagian perusahaan yang diperingkat PROPER dan (2) data PROPER yang digunakan sebagai penilaian kinerja lingkungan tidak tersedia seperti rencana penelitian pada awalnya, meskipun perusahaan yang mengikuti program ini bertambah.

Berdasarkan keterbatasan tersebut, saran yang bisa diberikan peneliti adalah sebagai berikut: (1) disarankan melakukan penelitian ulang dengan menambah jenis sampel penelitian, misalnya perusahaan kimia yang mempunyai pengaruh lingkungan yang tinggi



dan (2) karena data PROPER terbatas, disarankan untuk menggunakan proksi kinerja lingkungan yang lain, misalnya biaya-biaya yang terkait lingkungan atau penilaian AMDAL.

DAFTAR PUSTAKA

- Adams, C. and Frost, G. (2004), The Development of Corporate Websites and Implications for Ethical, Social and Environmental Reporting through These Media, The Institute of Chartered Accountants of Scotland, Scotland.
- Almilia Luciana Spica dan Wijayanto Dwi, (2007), *Pengaruh Environmental Performance Dan Environmental Disclosure Terhadap Economic Performance*, Proceedings The 1st Accounting Conference, UI Jakarta.
- Al-Tuwaijri, S.A., Christensen, T.E. dan Hughes II, K.E. 2004. "The Relations among environmental disclosure, environmental performance, and economic performance: a simultaneous equations approach". *Accounting Organizations and Society*. Vol. 29. pp.447-471.
- Bozzolan, S., Favotto, F. and Ricceri, F. (2003), "Italian annual intellectual capital disclosure: An empirical analysis", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 4 No. 4, pp. 543-58.
- Campbell, D., Craven, B. and Shrivies, P. (2003), "Voluntary social reporting in three FTSE sectors: A comment on perception and legitimacy", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol 16 No 4, pp. 558-81.
- Cormier, D. and Gordon, I. (2001), An Examination of Social and Environmental Reporting Strategies, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 14, No. 5, 587-616.
- Daniri Mas Achmad, 2008, Standarisasi Tanggung Jawab Sosial Perusahaan, kadin-indonesia.or.id/enm/images/dokumen/KADIN-167-3770-15042009.
- Deegan, C., (2002), The legitimizing Effect of Social and Environmental Disclosure – A Theoretical Foundation, *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(3): 282-311.
- Deggan, C and M. Rankin, (1997) The Materiality of Environmental Information to Users of Annual Report, *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 10(4):562-583.
- Dowling, J. and Pfeffer, J. (1975), "Organizational legitimacy: Social values and organizational behavior", *Pacific Sociological Review*, Vol 18 No 1, pp. 122-36.
- Guthrie James, Suresh Cuganesan, dan Leanne Ward, 2006, Legitimacy Theory: A Story Of Reporting Social And Environmental Matters Within The Australian Food And Beverage Industry, www.ssrn.com.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009 . Standar Akuntansi Keuangan . Jakarta Salemba Empat. , Standar Akuntansi Keuangan . Jakarta Salemba Empat.
- Kementrian Lingkungan Hidup, 2010, Laporan Hasil Penilaian Program Peringkat Kinerja Perusahaan Dalam Pengelolaan Lingkungan Hidup 2010, <http://www.menlh.go.id>..
- Lindblom, C.K. (1994), "The Implications of Organizational Legitimacy for Corporate Social Performance and Disclosure", paper presented to the Critical Perspectives on Accounting, Conference, New York. [AQ: month?].
- Lindrianasari, 2007, Hubungan antara Kinerja Lingkungan dan Kualitas Pengungkapan Lingkungan dengan Kinerja Ekonomi Perusahaan di Indonesia, *JAAI* Vol. 11 No. 2, Des: 156-172.
- Mathews, M.R. (1993), *Socially Responsible Accounting*, Chapman and Hall, London.
- Nurliana Safitri. 2008. Pengaruh Karakteristik Perusahaan Terhadap Tingkat Disclosure Laporan Tahunan pada Sektor Property dan Real Estate di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2003-2007. Skripsi S-1, Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma.
- O'Donovan, G. (2002), "Environmental Disclosures in the Annual Report: Extending the Applicability and Predictive Power of Legitimacy Theory", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol 15, No 3, pp. 344-71.



- Patten, D.M. (1991), "Exposure, legitimacy, and social disclosure", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 10, pp. 297-308.
- Patten, D.M. 2002. "The relation between environmental performance and environmental disclosure: a research note". *Accounting, Organization and Society*. 27. 763-773.
- Patten, D.M., 1992, *Intra Industry Environmental Disclosure in Response to The Alaskan Oil Spill: A Note on Legitimacy Theory*, *Accounting, Organizations and Society* 17 (5): 471-475.
- Republik Indonesia, 2007. *Undang-undang Republik Indonesia No. 40 Tahun 2007*, tentang Perseroan Terbatas, Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, Jakarta.
- Roberts, R.W. (1992), "Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosures: An Application of Stakeholder Theory", *Accounting, Organization and Society*, Vol. 17, No. 6: 595-612.
- Saputra Beni Dwi dan Maksum Azhar, 2008, Pengaruh Kinerja Lingkungan dan Pengungkapan Informasi Lingkungan terhadap Kinerja Ekonomi Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia, *jurnal elektronik USU*.
- Sarumpaet, Susi. 2005. "The Relation Between Environmental Performance and Financial Performance Among Indonesian Companies". *SNA VIII Solo*. 15-16 September.
- Suratno, Ign Bondan, Darsono, dan Siti Mutmainah (2006), "Pengaruh Environmental Performance terhadap Environmental Disclosure dan Economic Performance (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta Periode 2001-2004)", *Simposium Nasional Akuntansi 9 Padang*, 23-26 Agustus 2006.



**STUDI EMPIRIS TERHADAP AKTIVITAS YANG MEREKLEKSIKAN
PRAKTEK *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* DAN KONSEKUENSINYA
PADA KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN
MODEL PERSAMAAN STRUKTURAL**

F.X. Kurniawan Tjakrawala¹

¹ Universitas Tarumanagara, Jakarta
ktjakrawala@hotmail.com

Oey Maggie²

² Alumnus Universitas Tarumanagara, Jakarta

Abstract

The purpose of this statistical study is to test the relationship among six latent variables such as: corporate social responsibility, environment, customer/marketplace, employee/ workplace, and community that support the consequence on the financial performance. The primary data used in this study is collected from 131 respondents as which CSR have been performed in their company. The researchers chose the companies of the manufacturing industries that were listed in Indonesia stock exchange in 2009. Purposive sampling method was applied to choose the respondents. 450 questioners have been released by mailed-survey that accompanied with contact-person approach, and the questioners replied were about 29.11% respond-rates of the participants after sorted. The collected-data then was analyzed with PASW v. 18 and AMOS v.18. Structural Equation Modelling technique was performed to test the five hypotheses of this study. The entire five hypothesis tested were found to be significantly supported. The model provided strong support for the relationships between corporate social responsibilities; environment; customer/marketplace; employee/workplace; community. The model also provided strong support for the consequence of CSR on the financial performance. Further research is required to understand the benefits derived from CSR and relationship of these benefits on the financial performance.

Keywords: Corporate Social Responsibility; Environment; Customer/Marketplace; Employee/ Workplace; Community; Financial Performance; Structural Equation Modelling.

PENDAHULUAN

CSR hingga saat ini masih merupakan sebuah gagasan yang masih diperdebatkan karena konsep dan pengertian yang masih sangat luas (Tsoutsoura, 2004; Williams, 2008) serta pengaruhnya terhadap Perusahaan, khususnya dalam hal ini adalah kinerja keuangan perusahaan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Johanna Carlson (2008), penerapan CSR dapat memberikan keunggulan bersaing karena adanya diferensiasi perusahaan (Fisman, 2005). Namun di sisi lain, beberapa peneliti seperti Oosterhout dan Purshey (2006) menyatakan CSR sebagai suatu kegiatan yang tidak memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Sementara itu, Sweeney (2009) berargumen bahwa praktek CSR dapat dijelaskan melalui variabel lingkungan, pelanggan, karyawan, serta masyarakat. Bahwa praktek CSR secara langsung maupun tak langsung akan mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Pengaruh tidak langsung timbul dengan mempertimbangkan keberadaan manfaat CSR sebagai variabel mediasi. Keunikan pendekatan yang dilakukan menjadi salah satu alasan dari penelitian ini mengadaptasi Sweeney (2009). Studi statistik terkait praktek CSR di Indonesia belum banyak dilakukan melalui survei yang menggunakan kuesioner sebagaimana telah dilakukan oleh Sweeney (2009). Sehingga hasil penelitian ini



dapat memberikan perspektif yang berbeda dalam penelitian yang berkenaan dengan praktek CSR di tanah air Indonesia.

Dengan mengadaptasi hasil penelitian Sweeney (2009), maka permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: 1) aktivitas apa sajakah yang dapat merefleksikan/ menjelaskan praktek CSR; 2) apakah praktek CSR secara signifikan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan. Penelitian ini pun bertujuan menguji: 1) aktivitas-aktivitas yang mampu merefleksikan/ menjelaskan praktek CSR; 2) konsekuensi terhadap kinerja keuangan perusahaan dari praktek CSR yang diterapkan. Sebagai upaya pengembangan keilmuan, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bukti empiris terhadap konsekuensi kinerja keuangan dari aktivitas-aktivitas yang secara signifikan merefleksikan praktek CSR. Bagi perusahaan/pemerintah, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan, terkait dengan kebijakan yang akan dibuat berkenaan dengan praktek CSR.

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESA

Corporate social responsibility

Argumen mengenai CSR sangat variatif karena CSR melibatkan berbagai dimensi dalam praktiknya sehingga perlu melihat kondisi lingkungan masyarakat dan bisnis dimana CSR diterapkan (Matten, Crane, Chappel, 2003; Tsoutsoura, 2004). CSR juga dapat diartikan sebagai seperangkat kebijakan, praktik, dan program yang diintegrasikan ke dalam operasi bisnis dan proses pengambilan keputusan yang mencakup masalah yang berkaitan dengan etika bisnis, komunitas investasi, masalah lingkungan, pemerintahan, kemanusiaan, pasar serta tempat kerja (Tsoutsoura, 2004). Organisasi dituntut untuk bertanggung jawab terhadap cara-cara operasi yang berdampak pada lingkungan alam dan menerapkan prinsip-prinsip keberlanjutan di lingkungan bisnis perusahaan. Adapun kualitas hubungan perusahaan dengan para pemangku kepentingan (karyawan, pelanggan, investor, pemasok, pemerintah, aktivis, dan masyarakat) sangat berpengaruh pada kesuksesan sebuah perusahaan terkait dengan kemampuan perusahaan untuk merespon persaingan (D'Amato, etal, 2009).

CSR dan lingkungan

Penerapan tanggung jawab pada lingkungan perusahaan, khususnya sumber daya akan membantu perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya (Carlson, 2008) mengingat perusahaan akan selalu memerlukan bahan pokok untuk melakukan produksinya. Namun demikian dalam penelitiannya, Oosterhout dan Purshey (2006), menyatakan bahwa penerapan CSR tidak memberikan nilai tambah yang signifikan dalam aktivitas perusahaan. Selain itu, pengukuran pencemaran lingkungan tidak dapat diandalkan sebagai indikator untuk mengukur penerapan CSR dalam suatu perusahaan, karena masih ada variabel lain yang ikut berpengaruh dalam penilaian tersebut. Permintaan terhadap pelaksanaan tanggung jawab sosial yang meningkat membuat masyarakat terus menuntut perusahaan untuk memperhatikan kondisi lingkungan (Schatz & Herbert, 2005; Smith, 2007). Namun menurut Kotchen dan Moon (2007), perusahaan yang menerapkan CSR lebih banyak mengindikasikan bahwa perusahaan itu telah melakukan tindakan tidak bertanggung jawab yang lebih banyak dari perusahaan lain yang menerapkan sedikit CSR. Perusahaan menerapkan CSR sebagai kompensasi dari tindakan yang tidak bertanggung jawab agar masyarakat tidak memberikan penolakan.

CSR dan pelanggan

Meningkatnya tuntutan atas tanggung jawab perusahaan membuat CSR menjadi salah satu strategi dalam persaingan dan dapat meningkatkan kesetiaan pelanggan dan karyawan (Pomering, 2008) serta keuntungan lainnya pasca penjualan (Bhattacharya & Sen 2003). Kualitas pelayanan dan kepuasan konsumen merupakan variabel penting dalam mempertahankan pelanggan (Ali, 2010) dan dapat dicapai dengan pelaksanaan tanggung



jawab perusahaan, yaitu memperhatikan kebutuhan pelanggan berupa kualitas produk dan pelayanan yang baik, namun dalam penelitiannya, Ali (2010) tidak menemukan adanya hubungan yang signifikan antara kesadaran perusahaan dalam menerapkan CSR dengan ketertarikan pelanggan. Fisman (2005) menyatakan penerapan CSR berorientasi pelanggan akan tampak jelas pada kegiatan *advertising* yang intensif. Kegiatan CSR yang diterapkan perusahaan biasanya mengacu pada selera/keinginan konsumen, seperti iklan yang ditujukan untuk pangsa pasar tertentu. Dalam mengukur pentingnya persepsi pelanggan, Fisman (2005) mengelompokkan industri sesuai dengan orientasi pelanggan yang dikaitkan dengan kesadaran terhadap merek produk dan menemukan bahwa penerapan CSR lebih banyak pada industri dengan tingkat rasio *advertising* terhadap penjualan yang tinggi. Hal ini mengindikasikan bahwa persepsi pelanggan mempengaruhi penerapan CSR perusahaan dan akan berdampak pada penjualan.

CSR dan karyawan

Kondisi keuangan perusahaan dapat dianalisis dengan melakukan penelitian terhadap kinerja karyawan karena hampir seluruh kegiatan perusahaan dilakukan dan dikendalikan oleh sumber daya manusia di dalamnya, maka jatuh bangun sebuah perusahaan juga dipengaruhi oleh manajemen dan kualitas sumber daya manusianya (Davies & Crane, 2010). Perekrutan karyawan adalah salah satu tahap penting dalam membangun sebuah perusahaan karena tindakan/sikap karyawan dianggap sebagai refleksi dari perusahaan itu sendiri (Porath, 2010). Tindakan karyawan dapat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan pekerjaan, dalam hal ini perusahaan harus berusaha untuk memastikan bahwa tanggung jawab sosial perusahaan tertanam di dalam organisasi (Davies & Crane 2010) dan menghasilkan individu yang berkualitas dan berhubungan erat dengan perusahaan (Ali, 2010). Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan memotivasi karyawannya sehingga perilaku menyimpang dapat diminimalkan (Asmah, 2009). Dalam penelitian Davies dan Crane (2010) mengenai pentingnya keterlibatan karyawan dalam suatu perusahaan dikatakan bahwa sebuah perusahaan sangat bergantung pada kualitas SDM-nya oleh karena itu perusahaan harus lebih memperhatikan tanggung jawab sosialnya terhadap karyawan, karena itu Davies dan Crane juga melakukan penelitian hubungan antara CSR dengan *Human Resources Development* (HRD). Penelitian tersebut dilakukan pada perusahaan kecil menengah yang bergerak di industri perdagangan di daerah Eropa.

CSR dan masyarakat

Hubungan perusahaan dengan masyarakat merupakan aspek yang paling menonjol dalam CSR (Fisman, 2005) dan sangat berhubungan erat dengan persepsi pelanggan, karena pelanggan merupakan bagian dari masyarakat yang secara tidak langsung akan mempengaruhi pandangan individu pelanggan. Penerapan CSR pada orientasi yang satu harus sesuai dengan orientasi terkait lainnya. Penerapan CSR berorientasi karyawan harus sejalan dengan orientasi pelanggan, lingkungan, pemasok, pemerintah dan pihak pemangku kepentingan lainnya. Dalam melakukan aktivitas bisnis, perusahaan harus mengetahui lingkungan masyarakat sekitar tempat perusahaan berada, tingkah laku, dan pola pemikiran masyarakat tersebut. Mengkomunikasikan praktik CSR di dalam perusahaan dianggap penting karena informasi praktik CSR meluas melalui hubungan antara personil masyarakat, hanya sedikit yang melihat langsung terhadap apa yang dilakukan, sebagian besarnya berasal dari isu yang beredar (Roner, 2006). Pentingnya CSR di dunia bisnis tercermin dari pekanya tanggapan masyarakat terhadap kegiatan CSR perusahaan, seperti berkurangnya simpati bahkan dapat menimbulkan kritik/penolakan yang dilakukan masyarakat luas terhadap perusahaan-perusahaan yang mengabaikan hal ini (D'Amato, et al, 2009; Schatz & Herbert, 2005). Inisiatif penerapan CSR akan dipandang sebagai tindakan yang positif oleh masyarakat dan meningkatkan loyalitas terhadap perusahaan (Pomering, 2003).



CSR dan kinerja keuangan perusahaan

Sweeney (2009) dalam penelitiannya melakukan pengujian terhadap penerapan CSR dan hubungan antara CSR dengan Kinerja keuangan perusahaan kecil menengah di Irlandia, dimana hubungan tersebut diuji dengan beberapa variabel latent sebagai variabel mediating, yaitu: Akses modal, Loyalitas, motivasi dan ketertarikan karyawan, loyalitas dan ketertarikan pelanggan, Reputasi bisnis serta Reputasi sosial.

Dengan berpijak dari hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini, maka peneliti mengembangkan hipotesa penelitian sebagai berikut:

Praktek CSR dapat direfleksikan/dijelaskan secara signifikan melalui aktivitas yang berorientasi terhadap lingkungan.

Praktek CSR dapat direfleksikan/dijelaskan secara signifikan melalui aktivitas yang berorientasi terhadap pelanggan.

Praktek CSR dapat direfleksikan/dijelaskan secara signifikan melalui aktivitas yang berorientasi terhadap karyawan.

Praktek CSR dapat direfleksikan/dijelaskan secara signifikan melalui aktivitas yang berorientasi terhadap masyarakat.

Praktek CSR berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan.

METODE PENELITIAN

Pemilihan Variabel Penelitian

Variabel penelitian ini adalah aktivitas yang merefleksikan praktek CSR yang berkonsekuensi pada kinerja keuangan perusahaan ditinjau dari persepsi SDM di level manajerial yang bekerja pada perusahaan dalam industri manufaktur yang listing di Bursa Efek Indonesia. Variabel penelitian yang akan diteliti terdiri atas 1 (satu) variabel eksogen, yakni variabel CSR, dan 5 (lima) variabel endogen, yakni: variabel lingkungan; pelanggan; karyawan; masyarakat, serta kinerja keuangan.

Metode Penarikan Sampel

Populasi dan Teknik Pemilihan Sampel

Metode penarikan sampel adalah *purposive random sampling* yang merupakan metode penarikan sampel yang didasarkan pada kriteria tertentu. Kriteria penarikan sampel responden adalah mereka yang berpendidikan minimal S-1; berada pada jenjang manajerial; perusahaan tempat responden bekerja telah membuat pelaporan aktivitas CSR setidaknya dalam lima tahun terakhir. Besarnya sampel ditentukan berdasarkan jumlah responden yang mengembalikan daftar pertanyaan. Periode penelitian ini mulai terhitung semenjak kuesioner mulai disebar, yakni pada tanggal 27 November 2010 dan batas pengembalian kuesioner, yang ditetapkan sebagai batas akhir penelitian tertanggal 11 Januari 2011. Jumlah kuesioner yang dikirimkan sebesar, maksimal 15 set kuesioner per emiten, dengan jumlah emiten yang terdapat dalam sektor industri barang konsumsi yakni 41 perusahaan.

Responden penelitian ini adalah para karyawan dengan jabatan Supervisor/Manager/ Direktur atau jabatan lain yang setingkat dari setiap departemen/divisi yang ada dalam perusahaan pada sektor industri manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (berdasarkan database ICMD tahun 2009). Sejumlah 450 kuesioner yang dikirim, terdapat 217 responden yang mengembalikan kuesioner. Adapun dari 217 kuesioner yang kembali, hanya sejumlah 131 kuesioner yang terisi dengan lengkap. Dengan demikian *response-rate* untuk penelitian ini yakni sebesar 29,11 %. Karakteristik responden dapat dilihat pada **Tabel 1** dalam **Lampiran 1**. Adapun hasil hitung Statistik Deskriptif untuk seluruh variabel dalam kuesioner tersaji pada **Tabel 2** dalam **Lampiran 1**.

Operasionalisasi Variabel

a. Variabel Laten

Menurut Ghazali (2008), variabel laten (*unobservable variable*) merupakan konstruk yang hanya dapat diamati secara tidak langsung melalui efeknya pada variabel-variabel teramati (*observed variable*). Pengukuran variabel laten melalui indikator yang diacu dari Sweeney (2009). Variabel laten yang terdapat dalam penelitian ini berjumlah 6



yang terdiri dari : 1) Lingkungan; 2) Pelanggan; 3) Karyawan; 4) Masyarakat; 5) Kinerja keuangan perusahaan; 6) CSR;

b. Variabel Teramati

Manurut Ghozali (2008), variabel teramati/*observed variable/manifest variable*, adalah nilai terukur untuk sebuah bagian spesifik yang dipertanyakan. Variabel teramati adalah variabel yang dapat diamati atau diukur secara empiris. Variabel teramati merupakan efek atau ukuran dari variabel laten. Variabel teramati yang dimaksud dalam penelitian ini terdiri dari 22 variabel manifes yang merupakan keseluruhan item yang ada dalam kuesioner.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer. Pengumpulan data dilakukan dengan metode survei melalui kuesioner yang dikirimkan kepada responden. Sebelum dikirimkan kepada responden, peneliti terlebih dahulu melakukan pengujian pendahuluan atas kuesioner untuk meyakinkan bahwa kalimat yang ada dalam kuesioner benar dipahami oleh responden. Pre-test dari kuesioner telah dilakukan terhadap lebih kurang 80 (delapan puluh) responden yang berasal dari kalangan mahasiswa Prodi S-1 Akuntansi FE UNTAR, yang paling tidak telah memperoleh mata kuliah: Akuntansi Manajemen, Sistem Pengendalian Manajemen, Etika Profesi, serta metode penelitian. Setelah dilakukan pengujian pendahuluan, kuesioner dikirimkan ke perusahaan-perusahaan tempat responden bekerja, melalui *email* dan *contact person*.

Teknik Pengolahan data

Penelitian ini menggunakan *Structural Equation Model/Model Persamaan Struktural*. Aplikasi AMOS (*Analysis of Moment Structure*) v.18 dipakai oleh peneliti manakala melakukan uji normalitas; uji kualitas data (uji validitas dan reliabilitas); uji *goodness of fit* yang diterapkan untuk model pengukuran maupun model struktural; serta pengujian hipotesa penelitian. Aplikasi PASW v.18 (*Predictive Analysis Software*) v.18—yang merupakan label baru menggantikan SPSS—diterapkan dalam mengukur karakteristik responden dan statistik deskriptif. Aplikasi excel 2007 digunakan saat penginputan awal dari data primer.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil uji normalitas data per indikator disajikan pada **Tabel 3** dalam **Lampiran 2**. Hasil pengujian normalitas dengan skewness dan kurtosis menunjukkan bahwa semua variabel terlihat memiliki nilai zskewness dan zkurtosis yang berada pada kisaran $-2,58 \leq Z \leq 2,58$ (merujuk pada Ghozali, 2008). Dengan demikian semua item dari variabel-variabel tersebut dapat dikatakan berdistribusi normal. Hasil uji kualitas data (berupa *Construct Reliability* serta *Convergent Validity*) dari penelitian ini disajikan dalam **Tabel 4** dan **Tabel 5** dalam **Lampiran 3**, yang menunjukkan bahwa seluruh item terbukti valid dan dapat diandalkan. Pengujian hipotesa didahului dengan Uji Kecocokan (*Goodness of Fit*) terhadap Model Pengukuran yang dilakukan dengan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA), rekapitulasi hasilnya disajikan pada **Tabel 6** dalam **Lampiran 4**. Berdasarkan Tabel 6 tampak bahwa seluruh konstruk telah memenuhi kriteria fit. Selanjutnya dilakukan Uji Kecocokan (*Goodness of Fit*) terhadap **Model Struktural**. Hasil dari pengujian ini tersaji pada **Tabel 7** dalam **Lampiran 4**. Derajat kecocokan / *goodness of fit* (GOF) diukur berdasarkan *chi-square ratio* (X^2), *goodness of fit index* (GFI), *adjusted goodness of fit index* (AGFI), *tucker-lewis index* (TLI), *the root mean square error of approximation* (RMSEA), dan *the comparative fit index* (CFI). Adapun ambang panduan yang digunakan untuk *good model fit* adalah : X^2 tidak signifikan ($p \geq 0.05$); $GFI \geq 0.90$; $RMSEA \leq 0.08$; $AGFI \geq 0.90$; $TLI \geq 0.95$; dan $CFI \geq 0.95$ (Ferdinand, 2002). Sedangkan untuk menentukan keberhasilan pengujian hipotesa yang ada, digunakan *p-value* selaku indikator. Jika nilai *p-value* $< 0,05$ maka H_0 ditolak, dan jika nilai *p-value* $> 0,05$ maka H_0 gagal ditolak.



Hasil uji hipotesa satu

Tabel 8 pada **Lampiran 4** memperlihatkan hasil pengujian hipotesa H1 diterima. Hal ini bermakna bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan pada lingkungan (alam) dengan mengamati $p\text{-value}$ ($= 0.000$) yang lebih kecil dari 0.05. Jika dilihat dari nilai koefisien estimasi sebesar 0.75, maka hal tersebut menunjukkan bahwa 0.75 dari praktek CSR terefleksikan dalam tanggungjawab perusahaan terhadap lingkungannya. Hal ini relevan dengan penelitian Sweeney (2009) yang menemukan dalam penelitiannya bahwa Lingkungan merupakan variabel kunci pembentuk CSR dan hampir seluruh responden memahami definisi CSR terkait dengan variabel Lingkungan. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Fu-Ju Yang, Chung Wen Lin, dan Yung Ning Chang, (2009) yang menemukan bahwa tidak ada hubungan antara kegiatan penelitian dan pembangunan berorientasi lingkungan dengan praktek CSR.

Hasil uji hipotesa dua

Tabel 8 pada **Lampiran 4** memperlihatkan hasil pengujian hipotesa H2 diterima. Hal ini bermakna bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan pada pelanggan dengan mengamati $p\text{-value}$ ($= 0.000$) yang lebih kecil dari 0.05. Jika dilihat dari nilai koefisien estimasi sebesar 0.77, maka hal tersebut menunjukkan bahwa 0.77 dari praktek CSR terefleksikan dalam tanggungjawab perusahaan terhadap pelanggan. Hal ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Sweeney (2009), serta Ali, (2010) dalam penelitiannya menyatakan bahwa terdapat hubungan antara kepuasan konsumen yang merupakan akibat dari pelayanan yang baik dengan ketertarikan konsumen untuk membeli produk. Berbeda dengan hasil penelitian Pomeroy dan Dolnicar (2009), yang menyatakan bahwa konsumen tidak terlalu memperhatikan kegiatan CSR yang dilakukan perusahaan.

Hasil uji hipotesa tiga

Tabel 8 pada **Lampiran 4** memperlihatkan hasil pengujian hipotesa H3 diterima. Hal ini bermakna bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan pada karyawan dengan mengamati $p\text{-value}$ ($= 0.000$) yang lebih kecil dari 0.05. Jika dilihat dari nilai koefisien estimasi sebesar 0.59, maka hal tersebut menunjukkan bahwa 0.59 dari setiap praktek CSR terefleksikan dalam tanggungjawab perusahaan pada karyawan. Hal ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Sweeney (2009), Davies dan Crane (2010) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan positif antara variabel karyawan dengan CSR. Namun, hasil penelitian Nurn dan Tan (2010), terdapat hubungan *negatif* antara praktek CSR dengan tingkat perputaran karyawan.

Hasil uji hipotesa empat

Tabel 8 pada **Lampiran 4** memperlihatkan hasil pengujian hipotesa H4 diterima. Hal ini bermakna bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan pada masyarakat dengan mengamati $p\text{-value}$ ($= 0.007$) yang lebih kecil dari 0.05. Jika dilihat dari nilai koefisien estimasi sebesar 0.21, maka hal tersebut menunjukkan bahwa 0.21 dari setiap praktek CSR terefleksikan dalam tanggungjawab perusahaan pada masyarakat (sekitar). Hal ini konsisten dengan penelitian Sweeney (2009), Mallin dan Michellon (2010) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan positif antara CSR dengan pengaruh masyarakat. Namun, menurut Alan Pomeroy dan Sara Dolnicar (2008), masyarakat hanya memperhatikan CSR yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang tertentu, jadi dalam beberapa kondisi (industri tertentu seperti perbankan), variabel CSR tidak dapat direfleksikan melalui variabel masyarakat.

Hasil uji hipotesa lima

Tabel 8 pada **Lampiran 4** memperlihatkan hasil pengujian hipotesa H5 diterima. Hal ini bermakna bahwa praktek CSR berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja



keuangan perusahaan, melalui p-value ($= 0.003$) yang lebih kecil dari 0.05. Jika dilihat dari nilai koefisien estimasi sebesar 0.13, maka hal tersebut menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan dari praktek CSR akan meningkatkan kinerja keuangan sebesar 0.13. Praktek CSR yang terefleksi melalui tanggungjawab perusahaan pada lingkungan (alam); pelanggan; karyawan; serta masyarakat yang dimaintain secara berkesinambungan akan menaikkan citra perusahaan di mata para pemangku kepentingan. Keadaan ini tentu saja memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan. Produk dan/atau jasa perusahaan akan jadi prioritas utama dari pelanggan yang semakin loyal. Dengan citra yang baik, maka perusahaan juga akan mendapatkan kemudahan dalam pendanaan dari kreditor maupun investor. Hasil ini konsisten dengan penelitian Sweeney (2009). Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa praktek CSR yang baik secara langsung akan meningkatkan perolehan laba sebagai tolok ukur kinerja perusahaan, **Gambar 1** dalam **Lampiran 5** menyajikan hasil pengukuran SEM dengan menggunakan *software* AMOS v.18.

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN IMPLIKASI

Hasil uji hipotesa pertama menunjukkan bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan terhadap lingkungan (alam). Perusahaan yang berorientasi lingkungan, diantaranya memperhatikan dampak pengembangan produk baru terhadap lingkungan dan selalu menggunakan kemasan dan bahan-bahan ramah lingkungan. Hal ini konsisten dengan hasil penelitian Sweeney (2009). Hasil uji hipotesa kedua menunjukkan bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan terhadap pelanggan. Perusahaan yang berorientasi pelanggan, diantaranya memberikan informasi mengenai produk secara lengkap dan jelas, menanggapi keluhan pelanggan secara tepat, memberikan jaminan mutu kepada pelanggan, dan selalu memperhatikan kebutuhan pelanggan dalam mengembangkan produknya. Hal ini konsisten dengan hasil penelitian Sweeney (2009). Hasil uji hipotesa ketiga mengindikasikan bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan terhadap karyawan. Praktek CSR berkenaan dengan karyawan, diantaranya memberikan tingkat upah yang sesuai, memperhatikan pengembangan kemampuan dan karir karyawannya, meminimalkan diskriminasi, selalu melibatkan karyawannya dalam sebuah diskusi dalam pengambilan keputusan, memperhatikan keamanan, kenyamanan, dan keselamatan kerja karyawannya, dan selalu berusaha untuk menciptakan keseimbangan antara kehidupan pribadi dan pekerjaan karyawannya mengindikasikan bahwa praktik CSR dapat dijelaskan melalui variabel Karyawan karena berdasarkan penelitian yang dilakukan, responden memperhatikan kegiatan tersebut sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan terhadap karyawannya. Hal ini konsisten dengan hasil penelitian Sweeney (2009). Terdukungnya hipotesa keempat bermakna bahwa praktek CSR terefleksi secara signifikan melalui tanggungjawab perusahaan terhadap masyarakat. Praktek CSR berujud aktivitas yang berorientasi masyarakat, diantaranya mengadakan kegiatan sosial dan amal, aktif dalam kegiatan yang diadakan masyarakat tempat perusahaan beroperasi, dan mengutamakan masyarakat setempat dalam hal perekrutan karyawan. Hal ini konsisten dengan hasil penelitian Sweeney (2009). Dan dengan diterimanya hipotesa kelima mengindikasikan bahwa praktek CSR berpengaruh positif secara signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan. Intensitas penerapan CSR berbanding lurus dengan peningkatan laba perusahaan. Hal ini konsisten dengan hasil penelitian Sweeney (2009).

Penelitian ini tak luput dari sejumlah keterbatasan. Penelitian ini bersifat *cross sectional*, yang artinya penelitian ini hanya dapat menganalisa karakteristik responden dalam suatu periode tertentu. Sehingga peneliti tidak dapat menilai konsistensi responden dalam kurun waktu yang berbeda. Pada penelitian yang menggunakan *mail survey*, sangatlah sulit untuk menilai apakah responden yang mengisi kuesioner merupakan responden yang ditetapkan sesuai dengan kriteria awal penelitian, hal ini dikarenakan peneliti tidak dapat mensupervisi secara langsung setiap pengisian kuesioner yang dilaksanakan. Penelitian ini semata dapat digeneralisir pada populasi perusahaan yang berada dalam industri



manufaktur. Penelitian selanjutnya dapat menambah maupun memodifikasi konstruk laten yang diteliti. Variabel lain yang mungkin menjadi variabel moderating dan/atau intervening belum diuji dalam penelitian ini. Manfaat dari praktek CSR seperti kemudahan akses pendanaan; reputasi bisnis; reputasi sosial—sebagaimana diteliti oleh Sweeney (2009)—dapat dipertimbangkan sebagai konstruk baru guna menindaklanjuti penelitian ini. Penelitian selanjutnya juga dapat memperpanjang periode penelitian agar dapat melihat konsistensi penelitian dari beberapa periode pengamatan. Peneliti tidak memasukkan perusahaan dari sektor UKM, oleh karenanya pada penelitian berikutnya dapat diterapkan pada industri dari sektor UKM. Penelitian sejenis namun diterapkan pada industri yang berbeda kiranya dapat dilakukan guna membuat komparasi dalam mengukur efektivitas praktek CSR terhadap konsekuensi kinerja keuangan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktek CSR yang semakin baik akan berdampak pada kinerja keuangan yang semakin baik pula. Dengan diberlakukannya UU RI No.25 tahun 2007 serta UU No. 40 tahun 2007, maka praktek CSR menjadi bersifat mandatory dan oleh karenanya peran regulator/pemerintah tentunya demikian penting demi meningkatkan kualitas praktek CSR. Aktivitas-aktivitas dari praktek CSR sebagaimana telah secara signifikan teruji dari penelitian ini kiranya dapat dijadikan bahan acuan bagi regulator/pemerintah dalam merumuskan juklak dan juknis terkait. Pihak manajemen perusahaan seyogyanya memperhatikan temuan dari penelitian ini, guna melakukan perbaikan yang berkesinambungan atas praktek CSR yang telah dan/atau akan berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Davies, Iain dan Crane, Andrew. (2010). Corporate Social Responsibility in Small-Medium-Size Enterprises: Investigating Employee Engagement in fair trade companies. *business ethics: an european review*. (19). pp. 126-139.
- A. Williams, Cynthia dan V. Aguilera, Ruth. (2008). Corporate Social Responsibility in A Comparative Perspective. *Working paper*, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Akpinal, Anil et al. (2008). Strategic Use of CSR as A Signal of Good Management. *IE Business School Working Paper*.
- Ali, Imran et al. (2010). Corporate Social Responsibility influences, employee commitment and organizational performance. *African Journal of Business Management*. (4).
- _____. (2010). Effect of CSR on Consumer Retention in Cellular Industry of Pakistan. *African Journal of Business Management*. (4).
- Asmah, Georgina. (2009). Corporate Social Responsibility: Does Motivation Matters. *Working paper*, The University of Warwick.
- Bansal, Pratima, dan Kistruck Geoffrey. (2006). Seeing Is (not) Believing: Managing The Impression of The Firm's Commitment to the Natural Environment. *Journal of Business Ethics*.
- Capriotti dan Morino (2007). Corporate citizenship and public relations: The importance and interactivity of social responsibility issues on corporate websites. *Public Relation Review* 33. hal. 84-91.
- Carlson, Johanna dan Akerstom, Richard. (2008). Corporate Social Responsibility: Case Study of PricewaterhouseCoopers. *Working paper*, Lulea University of Technology.
- Carroll, Archie B. dan Ann K. Bucholtz. (2006). *Business & Society: Ethics and Stakeholder Management*. 6th ed. Mason, Ohio: Thomson.
- Cavaco, Sandra dan Crifo, Patricia. (2010). The CSR-firm Performance Missing Link: Complementarity between Environmental, Social, and Business Behavior Criteria. *Journal of Economic Literature*.
- D'Amanto, Alessia, Henderson, Sybil, dan Florence, Sue. (2009). Corporate Social Responsibility and Sustainable Business: A Guide to Leadership Task and Function. *Center for Creative Leadership*.



- Du, Shuili, Bhattacharya, dan Sen, Sankar. (2010). Maximizing Business Return to Corporate Social Responsibility: The Rule of CSR Communication. *International Journal of Management Reviews*.
- El Ghoul, Sadok et al. (2010). Does Corporate Social Responsibility Affect Cost of Capital. *Journal of Economic Literature*.
- Finch, Nigel. (2005). Sustainability Reporting Frameworks. *Macquarie Graduation School of management*.
- Fisman, Ray, Heal, Geoffrey, B. Nair, Vinay. (2005). Corporate Social Responsibility: Doing Well by Doing Good. *Social Science Research Network*.
- Fliess, Barbara. (2007). CSR and Trade: Informing Consumers about Social and Environment Condition of Globalised Production. *Organization for Economic Co-operation and Development*, No. 7, 1.
- Ghozali, Imam. (2008). *Model Persamaan Struktural: Konsep dan Aplikasi dengan Program AMOS 16.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Graafland, J. J. dan Smid, H. (2004). Reputation, Corporate Social Responsibility, and Market Regulation. *Tijdschrift voor Economie en Management*, vol. XLIX.
- Hockerts, Kai dan Moir, Lance. (2004). Communicating Corporate Social Responsibility to Investors: The Changing Role of the Investor Relation Function. *Journal of Business Ethics*. (52). pp. 85-98.
- J. Kotchen, Matthew dan Moon, Jong-Jungbien. (2007). Corporate Social Responsibility for Irresponsibility. *Working paper*, School of Environmental Science & Management and Department of Economic, pp. 1-20.
- J. Wood, Donna. (2010). Measuring Corporate Social Performance: A Review. *International Journal of Management Reviews*. pp. 50-84.
- Jenkins, Heledd. (2009). A Business Opportunity Model of CSR for Small and Medium Sized Enterprises. *Business Ethics: An European Review*.
- Junqueira, Juliana dan Alberto, Luiz. (). Corporate Social Responsibility and Financial Performance: A Meta Analysis. *Social Science Research Network*.
- Kolbel, Julian dan Ford, Evan. (2010). Does News About Environmental and Social Misconduct Affect Share Price Performance. *Working Paper*, Social Science Research Network.
- Kytle, Beth dan Ruggie, John Gerard. (2005). Corporate Social Responsibility as Risk Management: A Model for Multinationals. *A Working Paper for The Corporate Social Responsibility Initiative*. (10).
- Lyon, David. (2007). Financial Performance: The motivation behind CSR reporting. *Working paper*, University of Otago, Dunedin, New Zealand. pp. 29-44.
- Luo, Jiao et al. (2010). What's News: CSR and Corporate Reputation Managment. *Harvard and Columbia Business School*. pp. 1 – 18.
- M. Lozano, Josep, Albareda, Laura, dan Balaguer, M. Rosario. (2006). Socially Responsible Investment in Spanish Financial Market. *Journal of Business Ethics*. (69). pp.305-316.
- Melo, Tiago. (2009). Effect of Corporate Social Responsibility on Brand Value. *Social Science Research Network*, pp.1-27.
- Milovanovic, Goran, Nada, Barac, dan Andjelkovic, Aleksandra. (2009). Corporate Social Responsibility in The Globalization Era. *Economic and Organization*. (6). pp. 89-104.
- Nurn, Chong-Wei dan Tan, Gilbert. (2010). Obtaining Intangible and Tangible Benefits from Corporate Social Responsibility. *International Review of Business Research Papers*. (6). pp.360-371.
- Orlitzky, Marc, L. Schmdidt, Frank, dan L. Rynes, Sara. (2003). Corporate Social and Financial Performance: A Meta Analysis. *Working paper*, SAGE Publications.
- Pomering, Alan. (2008). Accessing the Prerequisite of Successful CSR Implementation: Are consumer aware of CSR initiatives. *Working paper*, Faculty of Commerce at University of Wollongong. pp.1-31.



- _____ dan Dolnicar, Sara. (2003). Customer Sensitivity to Different Measures of Corporate Social Responsibility in the Australian Banking Sector. *Working paper*, Faculty of Commerce at University of Wollongong, pp. 1-7.
- Prio, Diego, Surroca, Jordi, dan A. Tribo, Josep. (2008). Are Socially Manager Really Ethical: Exploring Relationship Between Earning Management and Corporate Social Responsibility. *Journal Compilation*. (16). pp.1-327
- Rubin, Amir dan Barnea, Amir. (2005). Corporate Social Responsibility as A Conflict Between Owner. *eScholarship Repository, University of California*.
- Sousa Milho, Jose et al. (2010). Strategic Corporate Social Responsibility Management for Competitive Advantage. *Brazilian Administration Reviews*. pp.294-309.
- Sweeney, Lorraine. (2009). A Study of Current Practice of Corporate Social Responsibility (CSR) and An Examination of The Relationship between CSR and Financial Performance using Structural Equation Modeling (SEM). *Dissertation*. Dublin Institute of Technology. pp.1-327.
- Tiwari, Nityanand. (2010). Environment Protection and Corporate Social Responsibility: A Critique from Legal Perspective. *Faculty of Law Banaras Hindu University, Varanasi*.
- Tsoutsoura, Margarita. (2004). Corporate Social Responsibility and Financial Performance. *University of California at Berkeley*.
- Van Oosterhout, J. dan P.M.A.R Heugens, Purshey. (2006). Much Ado About Nothing: A conceptual critique of CSR. *Erasmus Research Institute of Management*.
- Vanhamme, Joelle dan Grobben, Bas. (2009). Too Good to be True: The Effectiveness of CSR History in Countering Negative Publicity. *Journal of Business Ethics*. (85). pp. 273-283.
- Von Schantz, Carolina dan Mark-Herbert, Cecillia. (2005). Communicating CSR: Brand Management. *Business Strategy and The Environment*.
- Yang, Fu-Ju, Lin, Ching-Wen, dan Chang, Yung-Ning. (2010). The Linkage between Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance. *African Journal of Business Management*. (4).



Tabel 1. Karakteristik Responden

Keterangan		Jumlah	Valid Percent	Cumulative Percent
Jenis Kelamin	Laki-laki	70	53,44%	53,44%
	Perempuan	61	46,56%	100,00%
	Total	131	100,00%	-
Rentang Usia	21-30 tahun	42	32,06%	32,06%
	31-40 tahun	58	44,27%	76,33%
	>40 tahun	31	23,67%	100,00%
	Total	131	100,00%	-
Lama Bekerja	1-5 tahun	68	51,91%	51,91%
	6-10 tahun	43	32,82%	84,73%
	>10 tahun	20	15,27%	100,00%
	Total	131	100,00%	-
Jumlah Karyawan	≤ 100	24	18,33%	18,33%
	101-300	38	29,00%	47,33%
	301-500	35	26,71%	74,04%
	> 500	34	25,96%	100,00%
	Total	131	100,00%	
Jabatan Responden	Supervisor	68	51,91%	51,91%
	Manager	43	32,82%	84,73%
	Direktur	20	15,27%	100,00%
	Total	131	100,00%	
Responden per Departemen	HRD	18	13,74%	13,74%
	Pemasaran	28	21,37%	35,11 %
	Produksi	22	16,79%	51,90%
	Akuntansi	17	12,98%	64,88%
	Keuangan	30	22,90%	87,78%
	Lainnya	16	12,22%	100,00%
	Total	131	100,00%	
Jenjang Pendidikan	S1	84	64,12%	64,12%
	S2	37	28,24%	92,36%
	S3	10	7,64%	100,00%
	Total	131	100,00%	

(Sumber: Hasil olah data primer dengan PASW v.18)

Tabel 2. Statistik Deskriptif

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Aktual	Mean	Std. Dev
TL	3 – 15	9 – 15	4,48	0,57
TP	5 – 25	10 – 25	4,41	0,59
TK	6 – 30	18 – 30	4,46	0,58
TM	4 – 20	8 – 20	3,98	0,81
FP	4 – 20	8 – 20	4,50	0,58

(Sumber: Hasil olah data primer dengan PASW v.18)



Tabel 3. Hasil Pengujian Normalitas

Variabel	Skew	C.R.	Kurtosis	C.R.	Keterangan
TL1	-.659376	-2.081013	-.568736	-1.328742	Normal
TL2	-.502296	-2.347034	-.680315	-1.589425	Normal
TL3	-.352168	-1.645545	-1.028932	-2.403902	Normal
TP1	-.758436	-1.543881	.278249	.650075	Normal
TP2	-.373022	-1.742988	-.666739	-1.557707	Normal
TP3	-.202902	-.948083	-1.283167	-2.297872	Normal
TP4	-.398333	-1.861257	-.794069	-1.855189	Normal
TP5	-.370561	-1.731487	-.806569	-1.884394	Normal
TK1	-.331343	-1.548237	-.710153	-1.659137	Normal
TK2	-.352168	-1.645545	-1.028932	-2.403902	Normal
TK3	-.586552	-2.340730	-.611378	-1.428368	Normal
TK4	-.689927	-2.223762	-.530256	-1.238840	Normal
TK5	-.447386	-2.090461	-.714117	-1.668396	Normal
TK6	-.474724	-2.218201	-.698410	-1.631702	Normal
TM1	-.085396	-.399023	-1.534997	-2.286224	Normal
TM2	-.096859	-.452585	-1.023615	-2.391479	Normal
TM3	-.148319	-.693036	-1.057473	-2.470583	Normal
TM4	-.016606	-.077593	-1.128464	-2.136439	Normal
CF1	-.698397	-2.263341	-.574235	-1.341590	Normal
CF2	-.331343	-1.548237	-.710153	-1.659137	Normal
CF3	-.882038	-2.121422	-.233764	-.546146	Normal
CF4	-.629185	-1.939942	-.604354	-1.411957	Normal

(Sumber: Hasil olah data primer dengan AMOS v.18, 2011)

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas (*Construct Reliability*)

Variabel	Cut-Off	Construct Reliability	Keterangan
Lingkungan (TL)	$\geq 0,70$	0,84	Reliabel
Pelanggan (TP)	$\geq 0,70$	0,73	Reliabel
Karyawan (TK)	$\geq 0,70$	0,80	Reliabel
Masyarakat (TM)	$\geq 0,70$	0,81	Reliabel
Kinerja Keuangan (FP)	$\geq 0,70$	0,70	Reliabel

(Sumber: Hasil olah data primer)

Tabel 5. Hasil Uji Validitas (*Convergent Validity*)

Deskripsi		Estimasi	Keterangan
TL	TL1	0,75	Valid
	TL2	0,75	Valid
	TL3	0,87	Valid
TP	TP1	0,58	Valid
	TP2	0,55	Valid
	TP3	0,66	Valid
	TP4	0,52	Valid
	TP5	0,63	Valid
TK	TK1	0,66	Valid
	TK2	0,52	Valid
	TK3	0,64	Valid
	TK4	0,64	Valid
	TK5	0,75	Valid
TM	TK6	0,54	Valid
	TM3	0,79	Valid
	TM1	0,79	Valid
	TM2	0,83	Valid
FP	TM4	0,65	Valid
	CF1	0,65	Valid
	CF2	0,53	Valid
	CF3	0,51	Valid
	CF4	0,72	Valid

(Sumber: Hasil olah data primer)



Tabel 6. Hasil Uji Goodness of Fit Model Pengukuran dengan CFA

Ukuran <i>Goodness of Fit</i>	Batas yang dianjurkan	KONSTRUK ENDOGEN & EKSOGEN					
		TL	TP	TK	TM	FP	CSR
p-value	≥ 0,05	0,26	0,08	0,74	0,15	0,60	0,75
CMIN/df	≤ 2,00	1,26	1,90	0,62	1,90	0,50	0,90
RMSEA	≤ 0,08	0,05	0,08	0,00	0,08	0,00	0,00
GFI	≥ 0,90	0,99	0,97	0,99	0,99	0,99	0,92
AGFI	≥ 0,90	0,96	0,92	0,97	0,93	0,98	0,89
TLI	≥ 0,90	0,99	0,92	1,03	0,98	1,03	1,00
CFI	≥ 0,90	1,00	0,96	1,00	0,99	1,00	1,00

(Sumber: Hasil olah data primer dengan AMOS v.18)

Keterangan:

TL	=	Konstruk Lingkungan
TP	=	Konstruk Pelanggan
TK	=	Konstruk Karyawan
TM	=	Konstruk Masyarakat
FP	=	Konstruk Kinerja Keuangan Perusahaan
CSR	=	Konstruk CSR

Tabel 7. Hasil Uji Goodness of Fit Full SEM

Pengukuran <i>Goodness-of-fit</i>	Cut-off	Penelitian ini	Hasil
<i>p-value Chi-Square</i>	≥ 0,05	0.08	Fit
CMIN/DF	≤ 2.00	1.256	Fit
GFI	≥ 0.90	0.858	Marginal Fit
RMSEA	≤ 0.08	0.044	Fit
AGFI	≥ 0.90	0.824	Marginal Fit
TLI	≥ 0.95	0.930	Marginal Fit
CFI	≥ 0.95	0.938	Marginal Fit

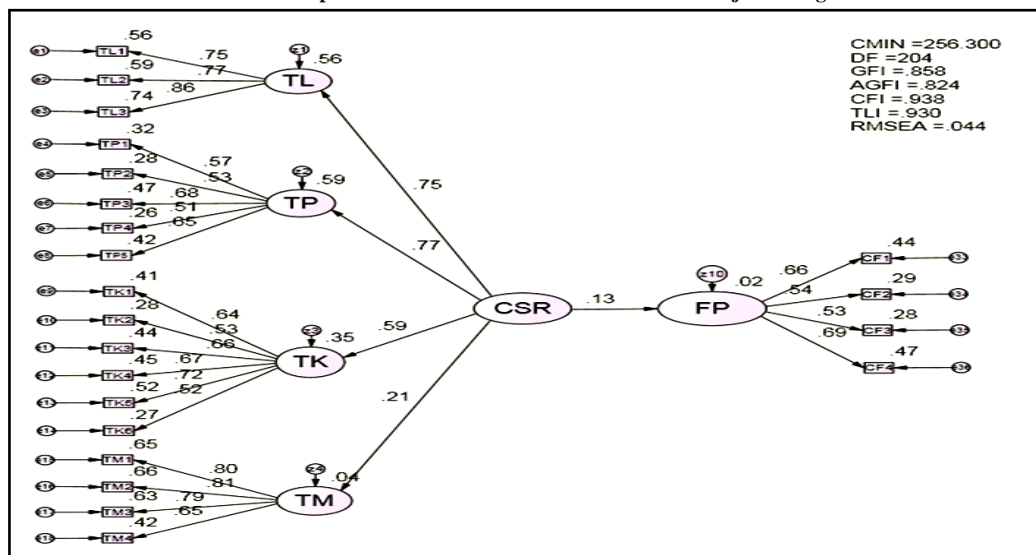
(Sumber: Hasil olah data primer dengan AMOS v.18, 2011)

Tabel 8. Hasil Regresi Tertimbang Pengujian Hipotesa

No	Model	Koefisien Estimasi	S.E.	C.R.	p-value	Hasil
1	TL ← CSR	.75	.057	5.610	0.000	H1 diterima
2	TP ← CSR	.77	.061	4.658	0.000	H2 diterima
3	TK ← CSR	.59	.049	4.498	0.000	H3 diterima
4	TM ← CSR	.21	.076	1.812	0.007	H4 diterima
5	FP ← CSR	.13	.047	1.922	0.003	H5 diterima

(Sumber: Hasil olah data primer dengan AMOS v.18)

Gambar 1. Output Model Persamaan Struktural CSR-Kinerja Keuangan



(Sumber: Hasil olah data primer dengan AMOS v.18)